

PRESSEMITTEILUNG 09/05_2

Und was kommt nach dem Vertrieb?

Berlin, 30.08.2005: Im After-sales & Service schlummern oft enorme Potenziale. Die projektorientierte CRM-Lösung PiSA sales integriert jetzt ein umfangreiches Service-Module, das drei wesentliche Vorteile bietet: Mehr Kundenbindung, mehr Effizienz & mehr Umsatz.

Die Top-Unternehmen aller Branchen verfügen über einen professionellen Service und erarbeiten sich dadurch wesentliche Wettbewerbsvorteile. Durch die Nutzung des integrierten Servicemoduls der projektorientierten CRM-Lösung PiSA sales werden auch Sie und Ihr Unternehmen in die Lage versetzt, in den Bereichen Beschwerde- und Reklamationsbearbeitung, Vertragswesen sowie Störungs- und Wartungsprozesse die Vorteile einer branchenspezialisierten Lösung zu nutzen. Wesentliche Vorteile entstehen dabei durch den direkten Zugriff auf Kunden-, Produkt- sowie Projektdaten. Mit dem Einsatz des PiSA sales Servicemoduls können Vertriebs- und Service-Mitarbeiter den Ansprüchen Ihrer Kunden nach einem schnellen, qualifizierten und kostengünstigen Service entsprechen. Das Modul stellt folgende Management-Funktionen bereit: Serviceprozess-Management, (z.B. Reklamationen, Störungen, Wartungen), Serviceobjekt-Management, Verträge, Wissensdatenbank/FAQ sowie Service-Disposition. Die Vorgaben der 8D-Methode werden selbstverständlich umgesetzt.

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) beschäftigt sich mit dem Thema Service und Kundendienst auf einer eigenen Veranstaltung (26./27.09.2005, Offenbach). Im Rahmen der Veranstaltung können die Service-Funktionalitäten von PiSA sales service begutachtet werden.

Diese Pressemitteilung kann unter www.pisa.de, Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, weisz@pisa.de