

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.



*„Manche Primaballerina ist
bekanntlich mehr Ballerina
als prima!“*

*Die Ballerina muss die Schritte
beherrschen, nur dann kann
ein ansehnlicher Tanz aus dem
Ganzen werden.“*

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.



Lieber Leser,

bei dem Anbieterangebot auf dem Markt wissen Sie als Unternehmen, die auf der Suche nach einer geeigneten CRM-Software sind, manchmal weder ein noch aus. Kochen nicht alle CRM-Lösungen nur mit Wasser? Gibt es da eigentlich so viele Unterschiede, nehmen sie sich am Ende vielleicht doch nicht so viel?

Doch, es gibt wahrhaftig Unterschiede, denn auf Ihren Bedarf kommt es an. Was für eine CRM-Strategie verfolgen Sie, wie sehen Ihre Unternehmensziele aus und wie ist es um die Hierarchie in Ihrem Unternehmen bestellt? Gerade auch das Berechtigungskonzept sollte nicht unterschätzt werden. Es muss klar definiert sein, welcher Mitarbeiter im Betrieb welche Zugriffsrechte in welcher Form worauf haben darf und welcher nicht.

In diesem Whitepaper gehe ich auf Gründe ein, warum wir denken, dass wir uns von unserem direkten Wettbewerb abheben und geben Ihnen Anreize, damit Sie erkennen können, ob wir der richtige [Partner für Ihr Kundenbeziehungsmanagement](#) sind.

Die besten Grüße,

(Jessica Burmeister)

energy GmbH
Marketing & Kommunikation

Qvisa®
CRM-groupware

GEMEINSAM ERFOLGREICH.

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

Der Bedarf an einer hohen Anpassungsfähigkeit

Diesen Bedarf haben wir schon frühzeitig erkannt und quisa® darum so entwickelt, dass sich theoretisch jede Lösung für nahezu jede Branche realisieren lässt. Sie können quisa® wie einen großen Baukasten aus einzelnen Bausteinen betrachten.



Genau das ist auch einer der Gründe, warum wir gern mit Ihnen ins Gespräch gehen wollen. Wir wollen herausfinden, ob unsere CRM-Software Ihren Ansprüchen gerecht werden kann. Dabei kommt es darauf an, wie ihre geschäftlichen Prozesse ablaufen, denn jedes Unternehmen arbeitet tatsächlich vollkommen anders. Es gibt immer Abweichungen, auch, wenn es sich um die gleiche Branche handelt.

Ein Beispiel:

Das Thema [Besuchsberichte schreiben](#). Für die Mitarbeiter, die diese Tätigkeit ausführen müssen, meistens eher eine Last als ein Segen. Sie glauben gar nicht, wie unterschiedlich das Thema der Kundenbesuchsberichte angesehen wird. Das eine Unternehmen empfindet diese als unausweichlich wichtig und ausschlaggebend für das weitere Verfahren mit dem Kunden, andere Unternehmen machen hier lediglich ein paar kurze Notizen und widmen ihre Zeit lieber anderen Prozessen.

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

Aufgrund dieser Tatsache, dass die Meinungen für einzelne Aktivitäten sehr auseinandergehen, bieten wir im Standard unsere sogenannten [Basisfunktionen](#) an. Hier bekommen Sie eine Übersicht der im Durchschnitt am meisten genutzten Funktionalitäten, was nicht bedeuten muss, dass Sie auch jede davon benötigen. Genau das ist aber das Tolle an quisa®, dass Sie sagen können „Ich brauche das nicht“ und dann bekommen Sie es auch nicht. Somit erhalten Sie wirklich nur eine Lösung, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Darum ist hier das Auseinandersetzen mit dem System bzw. Ihren Möglichkeiten und der Kommunikation vor der Implementierungszeit mit uns so wichtig. Weil wir Ihnen den besten Service und die beste Lösung bieten wollen.

Ihre Einsatzmöglichkeiten von quisa® CRM

Deutsche Unternehmen sind im Allgemeinen noch etwas skeptisch gegenüber Cloud Computing. Wussten Sie aber, dass es die heutige „Cloud“ eigentlich schon seit mehr als 10 Jahren gibt? In früheren Zeiten nannte man es nur anders: Software as a Service z.B., es handelt sich also um kein neu erfundenes Rad. Trotzdem sind die Bedenken bezüglich der Datensicherheit beim Cloud CRM sehr hoch. Dies ist sicherlich auf einige Erlebnisse in Bezug auf Datenspionage etc. zurückzuführen und natürlich ist es Tatsache, dass Ihnen die absolute Sicherheit im WWW niemand garantieren kann.

Darum arbeiten wir mit einem deutschen Hosting Partner zusammen, der garantiert Ihre quisa® Daten nur innerhalb von Deutschland hostet. Hierbei handelt es sich um [Hetzner Online](#). Fragen Sie uns gern nach unseren Sicherheitsmaßnahmen, wenn Sie auf der Suche nach einer Cloud-Lösung sind.

Haben Sie dennoch weiterhin Bedenken, gibt es auch die Option quisa® CRM über Ihren eigenen Server als lokale Lösung zu nutzen. Bei dieser Variante liegt die Administration allerdings komplett bei Ihnen bzw. Ihrer hausinternen IT. Wartung und Support wird natürlich von uns geleistet.



GEMEINSAM ERFOLGREICH.

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

[BAUR WohnFaszination](#) nutzt quisa® CRM seit 6 Jahren mit insgesamt 35 Nutzern und setzt die Software am deutschen Standort auf dem eigenen Server ein, in Rumänien hingegen über die Cloud. Auf diese Weise ist ein einheitlicher Datenzugriff möglich gemacht worden.

Auch [TGI Finanzpartner](#) nutzt quisa® bereits seit 5-6 Jahren mit 13 Anwendern. Das Unternehmen hat sich komplett für eine cloudbasierte Variante entschieden, kann seinen Kunden jedoch versichern, dass mit einer Software gearbeitet wird, die höchste Sicherheitsstandards einsetzt, um die Datensicherheit zu gewährleisten.

Mein Tipp:

Lassen Sie sich nicht beirren und machen Sie mit der Cloud Ihre eigenen Erfahrungen.



Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

Warum sollte sich ein Unternehmen für quisa® entscheiden?

Abgesehen von der bereits erwähnten Anpassbarkeit, sind wir als Anbieter und Hersteller selbst ein mittelständisches Unternehmen und kennen die Herausforderungen des geschäftlichen Alltags sehr gut.

Wir sind für Sie grundsätzlich die richtige Wahl, wenn Sie:

- Wert auf Erreichbarkeit in Supportfällen legen
- Direkte Ansprechpartner haben wollen
- Lizenzen erwerben möchten, die namentlich ungebunden sind
- Einen deutschsprachigen Partner mit Sitz in Deutschland suchen
- Gewillt sind, sich mit der Software zu beschäftigen und keine Standardsoftware erwarten
- Viel Speicherplatz benötigen, die Konkurrenz bietet hier weitaus weniger an
- Sich für eine Lösung entscheiden wollen, die noch wachsen kann und wird

Vorteile - Das bietet Ihnen quisa® CRM

Jede Branche

Sie können quisa® in nahezu jeder Branche nutzen. Wir haben bereits Kunden in der Hausherstellung, in der Finanz- und Versicherungsbranche, im Wirkungsbereich von Consulting / Marketing / Werbung uvm.

Browser CRM

Unser CRM ist ein Browser CRM, das bedeutet, dass es nicht wie ein Online CRM von einer Verbindung zum WWW abhängig ist, sondern auch offline verwendet werden kann.

Jede Plattform

Windows XP, Vista, 7 oder 8, Linux, Mac - quisa® CRM ist mit jedem Betriebssystem kompatibel und ebenfalls geräteunabhängig für die mobile Nutzung mit Notebook, Tablet PC oder Smartphone.

Papierlos

Sie können sogar etwas für die Umwelt tun - verzichten Sie durch die Nutzung von quisa® CRM auf üppige Ansammlungen von Papier & Co. Ihre Daten werden natürlich mehrmals am Tag gesichert.

Offline Client

Wir sind einer der wenigen Provider, die Ihnen einen Offline Client bieten können. Hierbei handelt es sich kurz gesagt um eine Synchronisation für die Nutzung an Orten, wo keine Internetverbindung verfügbar ist.

SaaS / Inhouse

Als Einsatzmöglichkeiten haben Sie die Wahl zwischen SaaS (Software as a Service) über unsere Rechenzentren oder direkt Inhouse bei Ihnen auf dem eigenen Server - sprechen Sie uns gern an!

Für Call-Center

Sie möchten direkt aus Ihrem CRM telefonieren? Kein Problem mit dem Zusatzmodul CTI (Computer Telephony Integration). Wir verbinden Ihre Applikationen mit beliebigen CTI-Servern und Telefonanlagen.

Überall Zugriff

Genz gleich, ob Sie gerade auf Geschäftsreise sind oder in der Bahn, in einem Internetcafé oder direkt bei einem Kunden sitzen - Ihre Daten sind immer und überall für Sie in Echtzeit erreichbar.

energy GmbH | Lohnerhofstraße 2, 78467 Konstanz | Fon: ++49 (0)7531 - 58 41 640
Fax: ++49 (0)711 - 490 761 028 | E-Mail: info@quisa.de | www.quisa.de
Geschäftsführer: Jörg Seidel

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

Von A wie Anfragenmanagement bis Z wie Zeiterfassung

A wie Anfragenmanagement:

Die CRM-Lösung versteht XML und kann somit Anfragen, die durch Formulare auf Ihrer Website ins System übermittelt werden, direkt verarbeiten und diese Anfrage als neuen Datensatz zur weiteren Kontaktaufnahme in Ihrer Kontaktverwaltung anlegen.

B wie Besuchsberichte:

Kundenbesuchsberichte erfassen ist für einen Vertriebsmitarbeiter natürlich ein Muss, aber alles andere als angenehme Arbeit. Mit der Lösung in quisa® brauchen Sie lediglich die einzelnen Felder ausfüllen und der Besuchsbericht wird für Sie generiert und steht zum Export oder Ausdruck bereit. Verabschieden Sie sich von stundenlanger Arbeit.

C wie CTI-Telefonie:

Wenn Sie gerne aus Ihrem CRM Telefonate tätigen und entgegennehmen wollen, ist dies mit dem CTI-Modul in quisa® möglich. Speziell für die tägliche Arbeit von internen oder auch externen Call Centern gibt dies Ihrem Kundenservice das gewisse Etwas, denn bei jedem eingehenden Anruf (sofern der Datensatz des Anrufers im System hinterlegt ist) öffnet sich bei Anrufannahme sofort der Datensatz und Sie wissen sofort, mit wem Sie es zu tun haben und können die bisherige Kommunikation in der Historie einsehen.

D wie Dokumentenverwaltung:

Wenn Sie schon immer eine strukturierte Archivierung Ihrer Dokumente haben wollten, ist quisa® vielleicht die richtige Lösung für Sie. Ordnen Sie das jeweilige Dokument, egal in welchem Format (auch Bilder sind möglich) einem Dokumententypen zu oder laden Sie diesen direkt in der Adressmaske eines Kundendatensatzes hoch. Auf diese Weise haben alle Mitarbeiter mit entsprechender Berechtigung Zugriff auf dieses Dokument und Sie weniger interne E-Mail-Schreiberei.



GEMEINSAM ERFOLGREICH.

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

E wie E-Mail Center:

quisa® verfügt über einen eigenen Webmailer. Natürlich können Sie alternativ auch gewohnte externe Clients von 1&1 oder MS Outlook nutzen und integrieren. Der Webmailer in quisa® kann Nachrichten im HTML Format oder im Plaintext senden und empfangen. Hier haben Sie z.B. auch die Möglichkeit, sich eigene Vorlagen zu erstellen und diese für den schnellen Zugriff kinderleicht abzuspeichern.

F wie Forecast:

Verfolgen Sie Ihre Verkaufschancen direkt im CRM-System und lassen Sie sich Auftragschancen für eine bessere Übersicht grafisch darstellen. Lassen Sie sich per E-Mail oder SMS an Entscheidungstermine erinnern und verpassen Sie auf diese Weise keine Chancen mehr auf die Steigerung Ihrer Umsätze.

G wie GeoData:

Routenplanung inkl. Umkreissuche mit Bing oder Google Maps. Ideal, wenn Sie viel im Außendienst unterwegs sind und Ihre Route für Kundenbesuche planen wollen.

I wie Immobilienverwaltung:

Sie sind Immobilienmakler, Haushersteller oder Hausverwalter? Dann kann dieses Zusatzmodul von quisa® in Kombination mit unserer Branchenlösung quisa® H&F für die Hausbaubranche interessant für Sie sein. Durch diverse Schnittstellen zu Immobilienportalen legen Sie ein Exposé jeweils nur einmal in quisa® an und es erscheint automatisch auf Ihren Portalpräsenzen. Sparen Sie sich kostbare Zeit durch nur noch einmalige Pflege mit weitaus mehr Effizienz.

K wie Kontaktverwaltung:

Das Kontaktmanagement ist das Herzstück einer jeden CRM-Lösung. Sie können neue Adressen anlegen, alte Adressen löschen, Kontakte bearbeiten und vieles mehr. In jeder Datensatzübersicht können Sie außerdem direkt editieren, um Zeit zu sparen und nicht erst den Datensatz direkt aufrufen zu müssen.

Wir sind Ihr Partner für das Kundenbeziehungsmanagement.

M wie Menü- und Maskeneditor:

Sie können bestehende Masken bearbeiten, Felder ausblenden oder neu definieren sowie vorhandene Felder anders anordnen (per Drag & Drop). Auf diese Weise können Sie mit vorhandenen Kenntnissen in XML die Masken und Menüs in quisa® auf Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen.

- O wie Offline Client oder Outlook-Integration
- P wie Projektmanagement
- R wie Reisekostenabrechnungen oder Reklamationen
- T wie Teamkalender
- U wie Urlaub- und Fehlzeitenplanung
- V wie Veranstaltungen und Events
- W wie Wiedervorlagen und Aufgabenmanagement
- Z wie Zeiterfassung

Das alles und noch mehr kann quisa® CRM. Vielleicht ist etwas Interessantes für Sie dabei? Wir bieten komplette Online-Abwicklungen, Benutzerschulungen und [individuelle CRM-Beratung](#) an und laden Sie herzlich zu einem [Online-Webinar](#) ein, um quisa® live zu erleben.

Testzugang anfordern



 **Quisa**[®]
CRM-groupware

GEMEINSAM ERFOLGREICH.