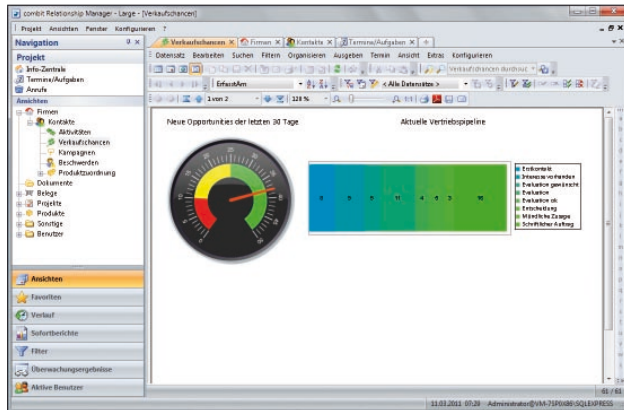


Kontaktpflege: combit Relationship Manager 6

Der combit Relationship Manager ist eine flexible Lösung für das Kundenmanagement. Masken, Felder und Design lassen sich bis ins Detail anpassen, wobei das Spektrum weit über die Grenzen des klassischen Kontaktmanagements hinausreichen. Ein weiterer Vorteil ist die freie Darstellung von Netzwerken, Konzernstrukturen oder Projektverantwortlichkeiten vereinfacht.



Verbessert wurde die Anbindung an Microsoft Outlook: Beim Zuordnen eingehender E-Mails werden nun Empfänger in Kopie berücksichtigt und auf Social Media-Profilen verwiesen und innerhalb von Arbeitsgruppen lassen sich Gruppentermine planen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem effizienten Umgang mit den gespeicherten Daten. So ist beispielsweise eine „Globale Suche“ hinzugekommen, was vor allem dann

hilfreich ist, wenn große Datenbestände gezielt zu recherchieren sind. Mit dem Reportdesigner List & Label kann der Relationship Manager auf ein leistungsstarkes Berichtswesen zurückgreifen. Umsatzanteile

Für eine schnelle Orientierung bei der Kundenverwaltung sorgen die übersichtlichen Business Charts.

lassen sich beispielsweise als explodierende Stücke eines Tortendiagramms darstellen. Einzelne Berichte können per „Drill-down“ bis auf die Belegebene aufgelöst werden. „Sofortberichte“ verankern häufig genutzte Auswertungen in der Navigationsleiste.

Björn Lorenz/ft

combit GmbH combit Relationship Manager 6	PCgo 8/11 sehr gut
Internet: www.combit.net Preis: 583,10 €	Preis/Leistung: gut
<ul style="list-style-type: none">+ flexible Programmstruktur+ hoher Funktionsumfang+ prof. Vertriebsberichte	92 PUNKTE
	FAZIT: Der combit Relationship Manager überzeugt mit effizienten Prozessen, einer flexiblen Programmstruktur und mit äußerst professionellen Vertriebsberichten.