

PRESSEINFORMATION

combit Relationship Manager 6

Inhalt

- :: [Pressemeldung](#)
- :: [Die Features](#)
- :: [Produktbeschreibung](#)

Druckfähiges Bildmaterial

finden Sie unter www.combit.net/Presse

Kontakt

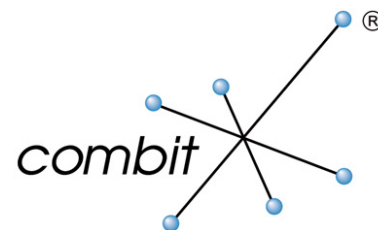
combit GmbH, Untere Laube 30, D-78462 Konstanz, <http://www.combit.net>

für Redaktionen

Brita Dannemann
Brigitte Baumeister
T +49 (0) 7531 90 60 13
F +49 (0) 7531 90 60 18
pr@combit.net

für Kunden und Interessenten

Sales & Service Team
T +49 (0) 7531 90 60 10
F +49 (0) 7531 90 60 18
vertrieb@combit.net



Softwarehersteller combit präsentiert cRM 6

Einblicke in neue Version der CRM-Software combit Relationship Manager

Konstanz – 31.03.2011 Softwarehersteller combit bringt Ende Mai eine neue Version der CRM-Software combit Relationship Manager (cRM) auf den Markt. Zu den Highlights der neuen Version gehören eine Social Media-Anbindung, eine erweiterte Terminkoordination dank Gruppenterminen sowie serverseitige Ereignisse. Darüber hinaus bietet der cRM 6 sechs einsatzfertige Solutions, die fast unverändert in die eigene cRM-Lösung integriert werden können. „Viele Verbesserungen sind durch Hinweise unserer Kunden in die neue Version eingeflossen“, sagt Entwicklungsleiter Björn Eggstein. „Der cRM 6 bietet somit alles, was Kunden für erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement brauchen.“

Da beim Kontaktmanagement auch Social Media Marketing eine immer größere Rolle spielt, unterstützt der cRM gängige Social Media Plattformen und Online Verzeichnisse wie Facebook, Xing, Twitter, linkedin, oder yasni.

Die serverseitigen Ereignisse sollen den Arbeitsalltag erleichtern: Ganz automatisch lösen diese bei Bedarf einen Workflow aus. Bleibt beispielsweise eine Kundenreklamation über einen bestimmten Zeitraum unbearbeitet, erhält der zuständige Mitarbeiter eine Nachricht. Dank der Datensatzüberwachung wird jede Änderung am Datensatz gemeldet. Administratoren werden sich über die Anbindung an Active Directory freuen, die Import und Synchronisation von Benutzerdaten ermöglicht.

Viele Funktionen wurden zudem erweitert und optimiert. So lassen sich Termine und Aufgaben jetzt für Gruppen und mehrere Datensätze verwalten und kategorisieren. Ein verbessertes Outlook AddIn soll die Verarbeitung eingehender eMails erleichtern.

Der cRM 6 bietet neben den neuen Anbindungen vor allem auch Zeitersparnis: Laut Hersteller ist die Ausgabe eines Berichts gegenüber der Vorgängerversion um bis zu 30 Prozent schneller. Auch beim Öffnen und Arbeiten in Ansichten sowie beim Starten der Anwendung ist die Geschwindigkeit spürbar erhöht.

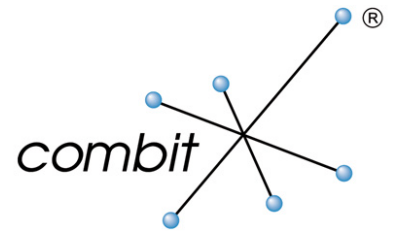
Darüber hinaus hat combit mit der Integration seines Reportdesigners List & Label 16 die Bedienerfreundlichkeit verbessert. Mit dem neuen Designerobjekt Gauges kann man auf einen Blick die Istwerte im Vergleich zu Minimum, Maximum und Optimum erkennen. Das Drilldown Reporting ermöglicht eine anwenderfreundliche Aufbereitung von dreidimensionalen Daten.

Preise und Verfügbarkeiten:

Der cRM 6 ist in drei Editionen erhältlich: Als Standard, Professional und Enterprise Edition. Die Enterprise Edition umfasst alle Service Packs, alle Feature-Updates und alle Updates auf Hauptversionen während der Laufzeit (Softwarewartung). Ausführliche Informationen zu den Unterschieden der drei Editionen finden sich unter: <http://www.combit.net/crm-software/neue-version-der-combit-crm-Loesung>

Die cRM Standard Edition ist ab 490 Euro erhältlich, die Professional Edition ab 650 Euro und die Enterprise Edition ab 890 Euro, jeweils zzgl. Mehrwertsteuer. Als Mietlizenz kostet die Standard Edition 29 Euro pro Benutzer und Monat, die Professional Edition 35 Eur, jeweils zzgl. Mehrwertsteuer und abzgl. Mengenstaffeln.

Unter <http://www.combit.net/testversion> können sich Interessierte für die kostenlose cRM 6 Testversion vormerken.



Reports

Berichte und Auswertungen sind jetzt als integrierte Ansichtsart verfügbar. Berichte werden automatisch aktualisiert, während die Datensätze durchgeblättert oder gefiltert werden. In der Professional und Enterprise Edition können Anwender Filter und Berichte direkt aus der Navigation heraus starten oder diese Sofortberichte gleich mit einem Filter kombinieren.

Social Media-Anbindung

Den Kunden per Klick im cRM auf Social Media-Plattformen wie Xing, Facebook oder Twitter suchen und direkt auf dessen Profil landen. Außerdem kann in Onlineverzeichnissen nach Profilen oder Accounts der Kunden gesucht werden.

Terminverwaltung

Termine können zentral mit mehreren Datensätzen verknüpft sowie für komplette Benutzergruppen gesetzt werden. Ebenfalls neu ist die Zuweisung verschiedener Kategorien. Außerdem ist jetzt möglich, datensatzspezifische Termine und Aufgaben als Container direkt in die Eingabemaske zu integrieren.

Beispiel-Lösungen

Sechs Solutions mit unterschiedlichen Schwerpunkten sind im cRM enthalten, zum Beispiel für kleine oder große Unternehmen oder für das Veranstaltungsmanagement. Die Solutions können mit Hilfe des Assistenten für den Projektimport fast unverändert in die eigene Lösung integriert werden.

Datensatzüberwachung (in Professional und Enterprise Edition)

Ermöglicht die Überwachung einzelner Datensätze auf Änderungen. Wird beispielsweise eine Serviceanfrage gestellt oder der Kreditrahmen überzogen, geht automatisch eine Nachricht an den zuständigen Kundenbetreuer.

Serverseitige Ereignisse (in Professional und Enterprise Edition)

Wenn sich ein gewünschter Zustand nicht einstellt, wird eine Aktion in Gang gesetzt. Bleibt zum Beispiel eine Kundenreklamation über einen bestimmten Zeitraum unbearbeitet, erhält der zuständige Mitarbeiter eine Nachricht. Bei einer Feldänderung, zum Beispiel einer Benachrichtigung über den Bearbeitungszustand einer Serviceauftrages, geht automatisch eine Benachrichtigung an den Kunden.

Benutzersynchronisation mit Active Directory (Enterprise Edition)

Mit nur einem Klick Benutzerdaten importieren oder automatisch synchronisieren.

Erweitertes Outlook AddIn

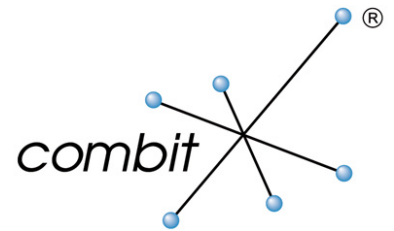
Für den Einsatz via Outlook werden jetzt alle eMail-Felder berücksichtigt, eMails können bei mehreren DS abgelegt sowie CC-Empfänger berücksichtigt werden. Das Outlook AddIn ist nun auch in Englisch verfügbar.

Maileditor

Dank einem überarbeiteten Editor für Text/HTML-Mails mit HTML-Vorschau und HTML-Quelltextbearbeitung kann bereits im Vorfeld überprüft werden, wie die eMail für die Empfänger aussehen wird. Die Datensätze können im Editor vorab zur Kontrolle durchgeblättert werden.

Weitere Neuerungen

Ansichtenübergreifende Volltextsuche, übersichtlichere Projektnavigation durch Icons, neue Filtertoolbar inklusive Combobox und einem integrierten Suchfeld, Dialogprogrammierung für Scripte (in Professional und Enterprise Edition), u.v.m.



Reporting mit List & Label 16:

Intuitiver List & Label Designer

Der Designer ist intuitiver und somit einfacher zu bedienen, Anwender kommen mit deutlich weniger Klicks zum Ergebnis. Neu sind unter anderem eine integrierte Echt-datenvorschau, Minisymbolleisten, eine Objektliste mit Objekticons, stufenloser Zoom sowie eine verbesserte Intellisense-Unterstützung beim Formelassistenten.

Messinstrumente / „Gauges“

Das neue Designerobjekt „Gauges“ bietet verschiedene Messinstrument-Typen an, um einen Wert (z.B. aktueller Umsatz) und verschiedene Signalbereiche wie z.B. "minimal – ideal – maximal" anzuzeigen. Dabei kann man auf einen Blick die Istwerte im Vergleich zu Minimum, Maximum und Optimum erkennen.

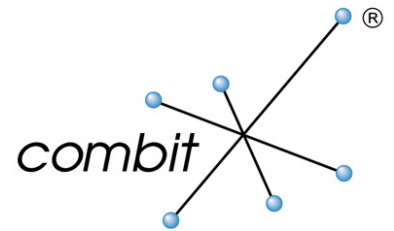
Drilldown Reporting: Schnelles Erstellen von spezialisierten Berichten in der dritten Dimension bzw. der Aufbereitung von hierarchischen Daten. In der Vorschau klicken sich die cRM-Kunden schrittweise zum Ergebnis und geben dieses nach Wunsch z.B. als PDF aus.

Pivot-Funktion für Kreuztabellen

Zeilen und Spalten einer Kreuztabelle können jetzt auf Knopfdruck getauscht werden, um beispielsweise zu breite Kreuztabellen in Hochformat zu formatieren, ohne alles neu konfigurieren zu müssen.

Weitere List & Label-Features

Erweiterter PDF-Export zur Unterstützung der revisionssicheren Archivierung durch PDF/A-1a Standard; Barcodeformate Intelligent Mail Barcode und GS1 DataBar Barcode, Exportformate XHTML/CSS und PNG.



Mit der CRM-Software combit Relationship Manager erhalten Unternehmen jeder Branche und Größe Unterstützung bei Prozessen der Kundenakquise und -bindung. Unabhängig von Benutzeranzahl und Datenmenge werden kundenbezogene Abläufe abteilungsübergreifend in Effizienz und Qualität optimiert.

Die CRM-Lösung von combit steht ganz im Zeichen der Flexibilität. Auf SQL-Basis unterstützt der combit Relationship Manager neben dem Microsoft SQL Server das Open Source Datenbanksystem PostgreSQL und bietet so eine Lösung auf professioneller Datenbanktechnologie, die sich an verändernde Anforderungen anpassen lässt. Dabei kann der cRM auch auf bereits bestehende SQL Server Datenbanken aufsetzen. Das spart Geld und schafft Spielraum. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten oder bei veränderten Bedingungen ein strategischer Vorteil.

Zusätzliche Flexibilität erhält der Anwender bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche der CRM-Software. Feldtypen können verschiedene Eigenschaften zugewiesen und das Corporate Design in die Eingabemaske übernommen werden.

Frei definierbare Relationen ermöglichen eine effiziente Verwaltung sowie die Darstellung von Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Informationen. Zum Beispiel um projektspezifische Kontakte sowohl den Projekten als auch den zuständigen Mitarbeitern zuzuordnen. Um die Effizienz im Kundenmanagementprozess zu steigern, stehen den Anwendern intelligente Funktionen und Möglichkeiten zur Prozessautomatisierung und eine Vielzahl an Standardschnittstellen zur Verfügung.

Mit dem integrierten combit List & Label Designer werden Auswertungen wie Datenanalyse, Reports, Kreuztabellen, Diagramme, Etiketten und Briefe ausgegeben. Dabei können Optik und Funktionalitäten von Ausgaben ganz nach Geschmack frei gestaltet werden.

(1.779 Zeichen)