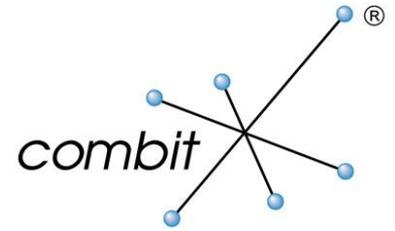


PRESSEINFORMATION

combit CRM 9 ist da



Inhalt

- :: [Pressemeldung](#)
- :: [Highlights der neuen Features](#)
- :: [Produktbeschreibung](#)

Druckfähiges Bildmaterial

www.combit.net/presse

Kontakt

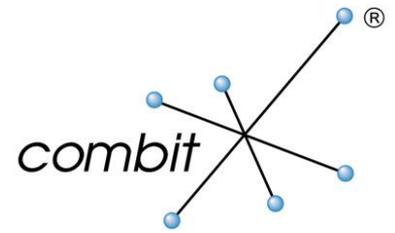
combit GmbH, Untere Laube 30, D-78462 Konstanz, www.combit.net

für Redaktionen

Lauren Radimirsch
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
service@combit.net



CRM Software mit Kanban und ausgefeilter Umkreissuche combit bringt CRM Software in Version 9 auf den Markt

Konstanz, 29.06.2017 Version 9 des combit Relationship Managers vom Konstanzer Softwarehersteller combit ist erschienen. Mit über 120 Verbesserungen unterstützt die CRM Software Unternehmen dabei, ihre Kundenkommunikation produktiver zu machen. Arbeitsabläufe werden beschleunigt und Daten sicher gehandhabt. Es gibt zahlreiche neue Features, einen deutlichen Geschwindigkeitszuwachs und Feinschliff am Programm.

Ein Highlight unter den neuen Features ist die Umkreissuche. Der geographische Filter für Adressen stellt Verteiler für Außendienst, Marketing und Eventplanung zusammen. Arbeitsabläufe können jetzt durch Prozessvisualisierungen auf interaktiven Boards gesteuert und optimiert werden. Eingesetzt wird diese Produktivitätsmethode (Kanban) beispielsweise für agiles Projektmanagement oder zur Visualisierung des Verkaufsvorgangs. So behält das ganze Team den Überblick über den Status von Verkaufschancen oder laufenden Projekten. Aufgaben können dabei einfach per Drag & Drop verschoben werden. Die im Lieferumfang enthaltene Large Solution wurde ebenfalls runderneuert. Sie ermöglicht übersichtlich und intuitiv bedienbar professionelles CRM und Eventmanagement. Die schlüsselfertige Lösung kann komplett oder auch nur teilweise eingesetzt werden. Mit der Informationserfassung per Barcode beschleunigt man z.B. das Registrieren von Teilnehmern auf Veranstaltungen. Einfach Barcode der anwesenden Personen abscannen, fertig.

„Trümpfe der neuen Version sind eine deutlich produktivere Oberfläche und viele Performance-Verbesserungen“, erklärt combit CRM Entwicklungsleiter Björn Eggstein und fährt fort: „Wie spürbar diese Auswirkungen sind, hängt vom konkreten Einsatzszenario, Datenvolumen, Datenbank-Server-Geschwindigkeit und der Netzwerkbandbreite ab. Anwender sparen Wartezeit und können ihre Aufgaben schneller und effektiver erledigen. Außerdem macht eine produktivere Bedienoberfläche einfach mehr Spaß.“

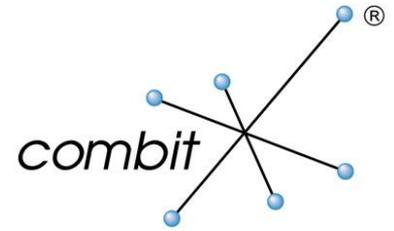
Ein Überblick zu den Neuerungen von Version 9 findet sich auf der Website des Herstellers:

www.combit.net/crm-software/neue-version-der-combit-crm-loesung

Der combit Relationship Manager ist in vier Editionen ab 416,50 Euro erhältlich. Als Mietlizenz gibt es ebenfalls vier Editionen, erhältlich ab 22,61 Euro pro Benutzer und Monat (jeweils inkl. MwSt., ggf. abzgl. Mengenstaffel). Alle Funktionen stehen zum Testen in der kostenlosen Demoversion für 45 Tage bereit:

www.combit.net/testversion-crm

(2516 Zeichen)



Zielgenaue Umkreissuche

Der präzise Filter stellt Verteiler für Außendienst, Marketing oder Eventplanung zusammen. So erreichen Aussendungen die richtige Zielgruppe und Streuverluste können vermieden werden. Die Berechnung erfolgt lokal auf dem System des Benutzers. Es werden keine Adressen an Cloud-Dienste übertragen.

Prozesse visualisieren / Kanban

Mit interaktiven Prozessvisualisierungen ordnen und beschleunigen combit CRM Nutzer ihre Abläufe. Aufgaben werden einfach per Drag & Drop verschoben. Das verschafft Überblick über den aktuellen Status der laufenden Projekte und Deadlines haben Bestand. Außerdem bleibt das Projektmanagement agil, da jederzeit alle Aufgaben nach Bedarf umgeordnet werden können.

Runderneuerte Large Solution

Die ausgefeilte, schlüsselfertige Lösung für CRM und Eventmanagement ist unverändert oder in Teilen einsetzbar. Die vielen neuen Funktionen halten Benutzern den Kopf frei und schärfen den Fokus für den produktiven Umgang mit Kunden. Verteiler kann man einfach zusammenstellen und pflegen. Serien-eMails sind schnell verschickt. Außerdem können Benutzer die Reaktion der Empfänger erfassen und auswerten.

Informationen per Barcode erfassen

Mit Barcodes beschleunigen combit CRM Nutzer das Erfassen von z.B. Teilnehmern an Veranstaltungen enorm. Einfach den Barcode der anwesenden Personen auf einer Liste oder einer Eintrittskarte abscannen, und die Teilnahme wird im System verbucht.

Intelligentes Frankieren

Die Internetmarke der Deutschen Post wird jetzt direkt im Designer eingefügt. Sendungen werden so direkt beim Druck frankiert. Mit einer entsprechenden Vereinbarung mit der Deutschen Post entfällt so elegant die Suche nach der passenden Briefmarke.

Inhalte teilen

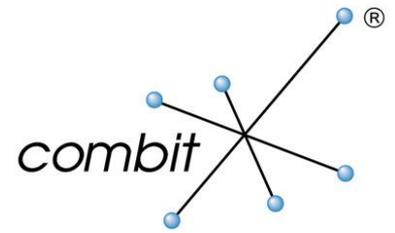
Mit der vielseitig einsetzbaren Teilen-Funktion geben Benutzer Filterausdrücke, Berichte und Favoriten unkompliziert an Kollegen weiter. So wird Zeit gespart für eine höhere Effizienz.

Drag & Drop für die Oberfläche

Je nach Arbeitsbereich gibt es unterschiedliche Anforderungen, was die Position von Navigation, Verlauf und Favoriten angeht. Diese Elemente ordnen Benutzer jetzt individuell an und beschleunigen damit das Tempo.

State-of-the Art Auswertungen

Der integrierte combit List & Label Designer wurde seit der CRM Vorversion bereits zweimal aktualisiert. In der neuesten Version eröffnet das mehrfach preisgekrönte Reporting Tool den Benutzern viele Visualisierungsmöglichkeiten. Dank intuitiver Bedienung erstellen sie einfach griffige Berichte und geben diese im Format ihrer Wahl aus.



combit Relationship Manager 9

Mit der CRM Software combit Relationship Manager erhalten Unternehmen jeder Branche und Größe Unterstützung bei allen Prozessen. Unabhängig von Benutzeranzahl und Datenmenge werden kundenbezogene Abläufe abteilungsübergreifend in Effizienz und Qualität verbessert. Es besteht die Wahl zwischen einer Reihe von Solutions für unterschiedliche Einsatzbereiche und Branchen. Diese werden bereits mitgeliefert oder können von zertifizierten combit Solution Partnern erworben werden. Für Kunden, die häufig im Außendienst unterwegs sind, bietet combit eine mobile CRM Variante. Ein besonderer Vorteil der combit CRM Lösung ist die hohe Flexibilität, denn Oberfläche und Struktur können individuell an die jeweiligen Anforderungen angepasst werden. Auch die Solutions können nach dem Baukastenprinzip beliebig kombiniert, ergänzt und angepasst werden.

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

www.combit.net/crm-software/crm/highlights

(3727 Zeichen)