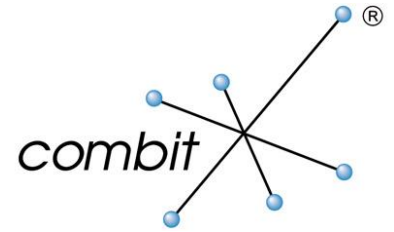


# PRESSEINFORMATION

---

combit CRM 10 ist da



## Inhalt

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

**Druckfähiges Bildmaterial**  
[www.combit.net/pressecenter](http://www.combit.net/pressecenter)

## Kontakt

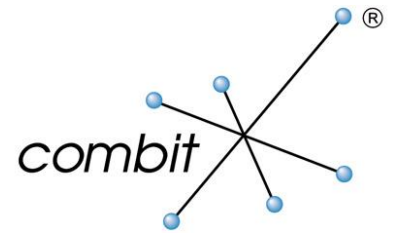
combit GmbH, Untere Laube 30, D-78462 Konstanz, [www.combit.net](http://www.combit.net)

### für Redaktionen

Julia Holzhauer  
T +49 (0) 7531 90 60 13  
F +49 (0) 7531 90 60 18  
[pr@combit.net](mailto: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](mailto:service@combit.net)



## **Version 10 der combit CRM Software erschienen eMail-Marketing, Visualisierung von Kundendaten auf Landkarten und Datenschutz**

*Konstanz, 04.06.2019.* Der Konstanzer Softwarehersteller combit hat Version 10 seiner CRM Software *combit Relationship Manager* herausgebracht. Die Software ermöglicht Unternehmen ein strukturiertes und effizientes Kundenbeziehungsmanagement.

Vor genau einem Jahr trat die DSGVO in Kraft. Daher hat combit die DSGVO-Readiness seines Relationship Managers auf alle Editionen ohne Zusatzkosten ausgeweitet. Alle Nutzer können ihre Geschäftsprozesse DSGVO-gerecht und automatisiert einrichten. Ein weiteres Highlight von Version 10 ist die Visualisierung von Kundendaten auf Landkarten als Pins oder Heatmap. Kundenstandorte und zugehörige Kundendaten wie Umsatz können kartographisch gefiltert und analysiert werden. So lassen sich Potenziale erkennen, Effizienz von Außendienstbesuchen steigern und Veranstaltungsorte optimal ermitteln.

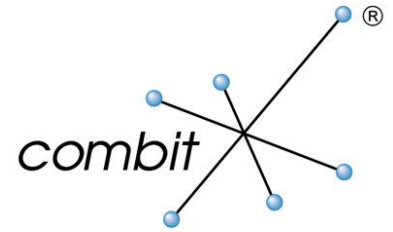
„Auf Kundenwunsch haben wir eMail-Marketing Systeme angebunden. Unser combit Relationship Manager lässt sich nun nahtlos mit Inxmail, Mailchimp und CleverReach verwenden“, erklärt combit CRM Entwicklungsleiter Björn Eggstein. Dank Schnittstelle können die Newsletter-Verteiler im combit CRM gepflegt und zusammengestellt und dann mit dem jeweiligen eMail-Marketing System synchronisiert werden. Die Vorteile der eMail-Tools wie bestehende eMail-Vorlagen, Testings und Erfolgsmessung können in vollem Umfang genutzt werden.

Alle Anwender erleben mehr Effizienz, Sicherheit und Benutzerkomfort durch über 200 neue Features. Der Adresseingabe-Assistent beispielsweise greift auf umfangreiche Straßendatenbanken zu und sorgt für die Richtigkeit der Anschriften. Im neuen Aktionen-Panel stehen den Nutzern häufig verwendete Funktionen, die zum jeweiligen Kontext passen, direkt zur Verfügung. Besonders erfahrene Benutzer werden von der stärkeren Performance in vielen Bereichen des combit CRM 10 profitieren.

Das Editionenmodell des combit CRM wurde zur Version 10 vereinfacht. Die drei Editionen Basic, Professional und Enterprise sind optimal auf unterschiedliche Bedürfnisse und Unternehmensgrößen zugeschnitten. Ein Überblick zu den Neuerungen von combit CRM Version 10 findet sich auf der Website des Herstellers: [www.combit.net/crm10](http://www.combit.net/crm10)

**Der combit Relationship Manager ist in drei Editionen ab 464 Euro erhältlich. Als Mietlizenz gibt es ebenfalls drei 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](http://www.combit.net/testversion-crm)

(2629 Zeichen)



### **Anbindung an eMail-Marketing Systeme**

Anwender profitieren von der Kombination aus combit CRM und professionellen eMail-Marketing Systemen. Inxmail, Mailchimp und CleverReach lassen sich ab Version 10 direkt anbinden. Die im combit CRM gepflegten und zusammengestellten Newsletter-Verteiler und Kampagnen können dann mit dem jeweiligen eMail-Marketing System synchronisiert werden. Die Nutzer profitieren in vollem Umfang von den Vorteilen der drei eMail-Marketing Systeme wie mächtigen Editoren, bestehenden Templates und automatisierten Erfolgskontrolle. Da die Schnittstelle offen ist, können weitere eMail-Tools selbst angebunden werden.

### **Geo-Visualisierung auf Landkarten**

Daten können als Pins oder Heatmaps auf Landkarten visualisiert werden. Fragestellungen lassen sich unmittelbar veranschaulichen und Potenziale erkennen. Die Anwendungsmöglichkeiten sind flexibel. Für Events beispielsweise lässt sich der Verteiler für die Einladung mit Hilfe des geografischen Filters zusammenstellen.

### **DSGVO-Readiness**

Kunden können ihre Geschäftsprozesse mit Version 10 bei allen Editionen und ohne zusätzliche Kosten DSGVO-gerecht gestalten. So können z.B. Datenschutzauskünfte automatisiert erteilt werden und der Dokumentationspflicht bei Datensatzanlage- und bearbeitung kann ganz leicht nachgekommen werden.

### **Adresseingabe-Assistent mit Straßendatenbanken**

Mit dem automatisch erscheinenden Adresseingabedialog erfassen Nutzer Adressen noch effektiver mit wenigen Tastendrücken. Zusätzlich ist die Adresseingabe sicherer geworden. Umfangreiche und aktuelle Straßendatenbanken für D-A-CH-LI-LU auf Basis von OpenStreetMap helfen dem Anwender bei der korrekten Erfassung und auch nachträglichen Prüfung seiner Kundenadressen.

### **Aktionen-Panel**

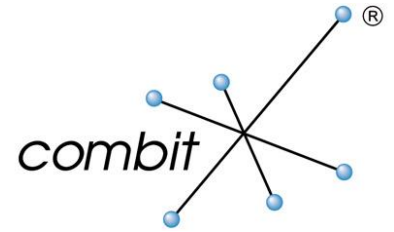
Im neuen Aktionen-Panel werden häufig genutzte Funktionen in Form von Scripten oder Workflows für den schnellen Zugriff dargestellt. Dem Benutzer werden auch spezielle Funktionen automatisch im richtigen Kontext angeboten. Das Panel lässt sich frei positionieren.

### **Stärkere Performance**

Erfahrene Anwender des combit CRM profitieren von der deutlich reaktiveren Oberfläche beim Aufbau und Öffnen von Ansichten, Erzeugen von Berichten, Ausführen von Scripten und vielen weiteren Funktionen, die nun noch schneller erfolgen.

### **Suchtext-Autovervollständigung**

Im Schnellsuchdialog werden bereits während des Tippens des Suchtextes alle potenziellen Treffer ermittelt und dargestellt. Dies vermeidet erfolglose Suchen und ermöglicht einen direkten Blick auf die Treffer.



### **combit Relationship Manager 10**

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. 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.

<https://www.combit.net/crm-software/>

(6540 Zeichen)