

Starke Lösungen von Partnern für Partner

Im Rahmen des Partner-Programms steht Ihnen eine Vielzahl an Leistungen zur Verfügung. Ergänzend dazu bietet Ihnen Microsoft Softwarepakete, die in Zusammenarbeit mit anderen Partnern für Sie entwickelt wurden.

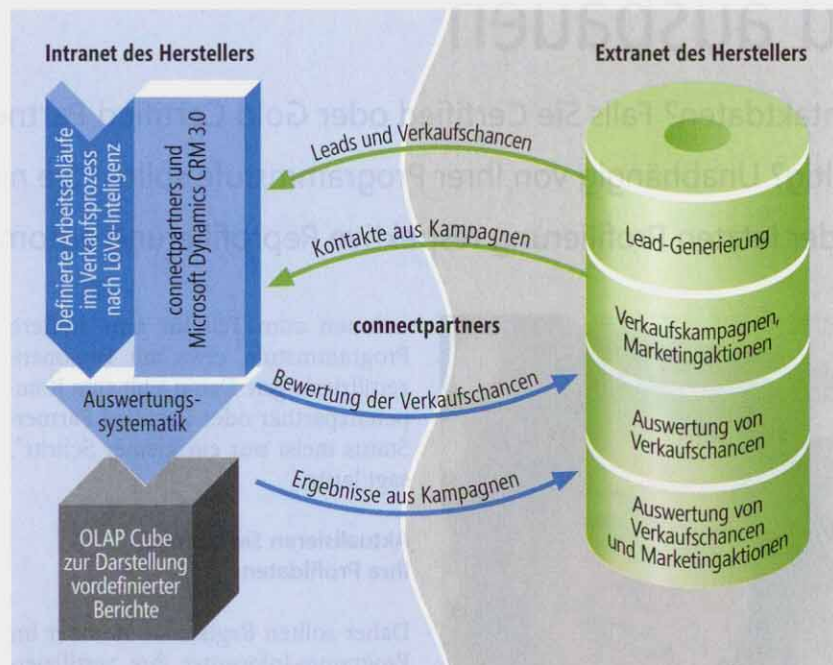
Die Softwarelösungen von Partnern für Partner sind für den internen Einsatz bestimmt, überzeugen mit maßgeschneiderten Funktionen und sind einfach einzusetzen. Die Module decken wesentliche Kernbereiche einer Systemhauslösung ab und lassen sich flexibel miteinander kombinieren. Auf dieser Basis sorgen Sie in Ihrem Unternehmen für schnelle und schlanke Geschäftsprozesse und verschaffen sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

Exklusive Komplettpakete

Zählt Ihre Firma eher zu den kleinen Unternehmen? Dann hat die Singhammer IT Consulting AG die passende Enterprise-Resource-Planning-Lösung für Sie. Die Software wurde auf Basis von Microsoft Navision entwickelt und unterstützt Sie zuverlässig in der Führung Ihres Betriebs. Das Angebot gilt noch bis 31. Dezember.

Für effizientes Projektmanagement sorgt die Lösung des Partnerunternehmens Wodey Informationssysteme. Möglich ist damit unter anderem die Integration von Projektaufgaben in Microsoft Office Outlook, das Überwachen von Zeitplänen, Kosten und Projektfortschritten sowie die Anbindung von Lieferanten und Kunden über Microsoft Office Project Web Access.

Die Themen Vertriebssteuerung und Customer-Relationship-Management (CRM) stehen im Mittelpunkt der



connectpartners ist eines der exklusiven Softwareprodukte von Partnern für Partner. Aufbauend auf Microsoft Dynamics CRM 3.0 und dem LöVe-Vertriebsprozess steht ein Instrument zur Verfügung, mit dem Microsoft-Partner Verkaufschancen erfassen und deren Fortschritte überwachen können.

Lösung der Pica GmbH. Die Software gründet auf Microsoft Dynamics CRM und schafft mithilfe elektronischer Formulare auf Basis von InfoPath und winlinx Mobile Companion beste Voraussetzungen für die mobile Anbindung des Außendienstes. Formularbibliotheken und Informationssammlungen, die auf Wunsch mit Microsoft CRM verlinkt werden können, ergänzen die Lösung. Ein neues Angebot von Partnern für Partner ist connect-

partners, entwickelt von der ITA Systemhaus GmbH. Basierend auf Microsoft Dynamics CRM 3.0, steht ein leistungsfähiges Werkzeug zur Verfügung, das Microsoft-Partnern hilft, ihre Verkaufschancen zu erfassen und deren Fortschritte zu überwachen, kurz gesagt: connectpartners schafft den Überblick und die nötige Transparenz über alle laufenden Vertriebsaktionen Ihres Unternehmens. In wirtschaftlich angespannten Zeiten wie

heute, die von teilweise aggressivem Wettbewerb, neuen Marktteilnehmern und gleichzeitig von einer Konsolidierungswelle geprägt sind, kann ein Instrument wie connectpartners erfolgsentscheidend sein.

In Zusammenarbeit mit der People at Work AG entwickelte Microsoft die so genannte LöVe-Vertriebsmethodik. LöVe steht für „Lösungen erfolgreich verkaufen“ und beruht auf dem Ansatz der ganzheitlichen Betrachtung des Vertriebsprozesses. Auf dieser Basis ist connectpartners darauf ausgerichtet, den gesamten Lebenszyklus jedes Vertriebsprojekts abzubilden, vom ersten Kontakt mit dem Kunden bis zum Geschäftsabschluss. Zum Beispiel lassen sich Arbeitsabläufe innerhalb des Verkaufsprozesses definieren und beschreiben sowie deren Fortschritt überwachen: Verkaufschancen können schneller erkannt und qualifiziert, die Entscheider auf Kundenseite zuverlässig bewertet werden.

Überdies liefert connectpartners angepasst auf Ihr Geschäftsmodell Vorschläge für eine geeignete Wettbewerbsstrategie. Setzen Sie die neue Vertriebssteuerungslösung ein, können Sie sowohl die Schlagzahl Ihrer Verkaufsabschlüsse erhöhen als auch insgesamt die Bearbeitungsqualität aktueller Verkaufschancen auf ein gleichbleibend hohes Niveau heben.

Für Partner, die Leads von Microsoft erhalten und im Gegenzug entsprechende Berichte liefern müssen, ist

connectpartners besonders zu empfehlen. Sie profitieren von einer direkten Verbindung zwischen Ihrem CRM-System und dem Microsoft-Extranet.

Automatisiertes Reporting an Microsoft

Wie bisher erhalten Sie Leads und Verkaufschancen von Microsoft, die beispielsweise im Rahmen von Marketingaktionen generiert wurden. Im Gegenzug – ebenfalls unverändert – informieren Sie Microsoft regelmäßig über die Fortschritte im Verkaufsprozess. Neu ist, dass Ihnen connectpartners beides erheblich erleichtert. Dank des zeitnahen Austausches zwischen Ihrem System und dem Microsoft-Extranet müssen Sie die Daten nicht mehr selbst einpflegen, das erledigt connectpartners automatisch. Selbstverständlich können Sie individuell festlegen, welche Informationen auf diesem Weg ausgetauscht werden. Um connectpartners zu nutzen, benötigen Sie lediglich Microsoft Dynamics CRM 3.0.

LINK | INFO | KONTAKT

Software von Partnern für Partner

L21

connectpartners

www.connectpartners.de