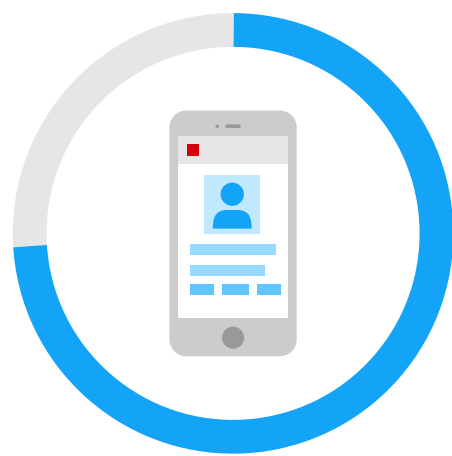


# Infor CRM: MOBILE Kundenbeziehungen

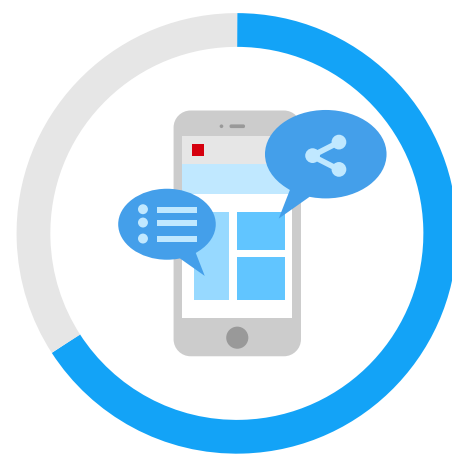
Die Welt ist mobil – und wenn Sie in puncto Produktivität und Effektivität nicht hinter Ihren Mitbewerbern zurückbleiben möchten, muss Ihre Vertriebsorganisation über mobile Endgeräte auf Ihre CRM-Software zugreifen können.

Arbeiten Sie produktiv und effizient auf Ihrem mobilen Endgerät und erreichen Sie Ihre Kunden von jedem Ort aus.



**74%**

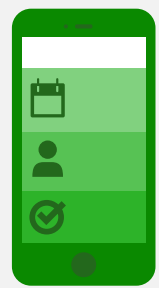
der Vertriebsorganisationen unterstützen bereits den mobilen CRM-Zugriff.<sup>1</sup>



**66%**

des gesamten Datenverkehrs im Internet wird im Jahr 2016 auf mobilen Geräten erfolgen.<sup>2</sup>

Ermöglichen Sie Ihrem Vertriebsteam, an jedem Ort der Welt produktiv zu sein



**89%**

der in ihrer Branche führenden Organisationen unterstützen die mobile Synchronisation von Kalendern, Kontakten und Aufgaben.<sup>7</sup>



**74%**

der Organisationen ermöglichen ihren Vertriebsmitarbeitern, Kunden, Kontakte, Verkaufschancen, Leads und Prognosen remote anzuzeigen und zu bearbeiten.<sup>8</sup>



**37%**

der Vertriebsmitarbeiter im Innendienst arbeiten sowohl im Büro als auch von zuhause aus.<sup>5</sup>



**17%**

der Vertriebsmitarbeiter im Innendienst arbeiten ständig von zuhause aus.<sup>6</sup>

Finden Sie heraus, wie sich der mobile CRM-Zugriff auf Ihren Unternehmenserfolg auswirken kann



**76%**

aller Vertriebsleiter denken, dass mobiles Customer-Relationship-Management die Gesamtleistung des Vertriebsteams steigert.<sup>3</sup>



**14.6%**

mehr Produktivität, wenn Vertriebsorganisationen ihr CRM-System auch mobil zugänglich machen.<sup>4</sup>



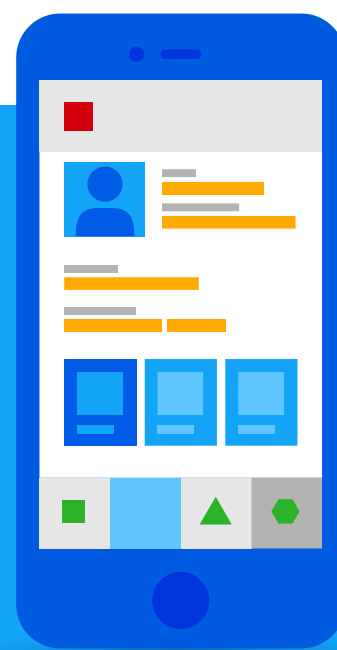
**26.4%**

mehr Produktivität, wenn Sie eine CRM-Software mit Social-Media- und mobilen Funktionen nutzen.<sup>5</sup>

Nehmen Sie Infor CRM jetzt in Betrieb

Mit Infor CRM erreichen Sie alle Ziele, die Sie erreichen müssen – und alle Ziele, die Ihr Unternehmen erreichen soll. In unserer Software stecken mehr als 20 Jahre zielgerichteter Innovation.

**Infor CRM: Intelligenter verkaufen – überall.**



<sup>1</sup> Nucleus Research

<sup>2</sup> Gartner

<sup>3</sup> Accenture, "Top Five Improvements for Sales Effectiveness," 2013 CSO Insights Survey

<sup>4</sup> Nucleus Research, The Value of Mobile and Social for CRM, as discussed in an interview with founding partner Rebecca Wettemann, SearchCRM.com, 2012.

<sup>5</sup> Nucleus Research

<sup>6</sup> Jeff Green, "Sales Moves Beyond Face to Face Deals, Onto the Web," BusinessWeek, January 10, 2013.

<sup>7</sup> Aberdeen Group, Sales Mobility: How Best-in-Class Remote Sellers Are Replacing "See" with "Do", 2012

<sup>8</sup> Aberdeen Group