



Geschäftsprozesse im Griff

Steigern Sie die Effizienz, Wirtschaftlichkeit und
Kundenorientierung Ihres Unternehmens

Effizienz und Wirtschaftlichkeit



MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN STEHEN HEUTE UNTER EINEM ENORMEN LEISTUNGS- UND KOSTENDRUCK. UM SICH IN EINEM ZUNEHMEND HÄRTER WERDENDEN WETTBEWERB ERFOLGREICH ZU BEHAUPTEN, SIND SIE DARAUFGANGEWIESEN, SÄMTLICHE ABLÄUFE MÖGLICHS T EFFIZIENT ZU GESTALTEN.

Dies bedeutet, dass durch Automatisierung von Prozessen oder automatische Informationsverteilung ein hohes Einsparungspotential besteht. Verschaffen Sie sich durch Zugang zu schnellen und gezielten Informationen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil!

Der heutige Markt zwingt Unternehmen zu ständiger Weiterentwicklung. Das Ziel ist Optimierung in sämtlichen Unternehmensbereichen.

Um dies zu erreichen, werden die bestehenden Prozesse überdacht und geändert. Stellen Sie sich die entscheidenden Fragen:

- WAS Welche Informationen werden benötigt?
- WO An welcher Stelle des Unternehmens werden diese Informationen benötigt?
- WANN Zu welchem Zeitpunkt werden diese Informationen benötigt?

SIE HABEN DIE IDEE UND WIR BIETEN DIE LÖSUNG!

Ideen zu Ihrem Vorteil

Geschäftsvorgänge straffen

Ein Mitglied der Geschäftsleitung eines großen Öl- und Gasunternehmens sagte: «Wir haben ein Produkt gefunden, welches unserer Organisation den Schritt ins 21. Jahrhundert ermöglicht hat.» Weiter sagte er: «...seit der Einführung von TaskCentre® haben wir die Kosten mehrerer Abläufe um über 50% drücken können und den verantwortlichen Mitarbeitern Informationen über Ausnahmen zukommen lassen und nicht über den Regelfall».

Dank TaskCentre® können Unternehmen ihre Arbeitsabläufe effizienter gestalten und so Kosten sparen.. TaskCentre® ist wegbereitend bei der Automatisierung von Geschäftsprozessen, bringt Menschen, Organisationen und Informationen in Echtzeit zusammen und beschleunigt Geschäftsabläufe innerhalb der Unternehmen.

Die Idee

TaskCentre® verbindet Menschen und Unternehmen durch automatisierte

- Beschaffung
- Bearbeitung
- Verteilung

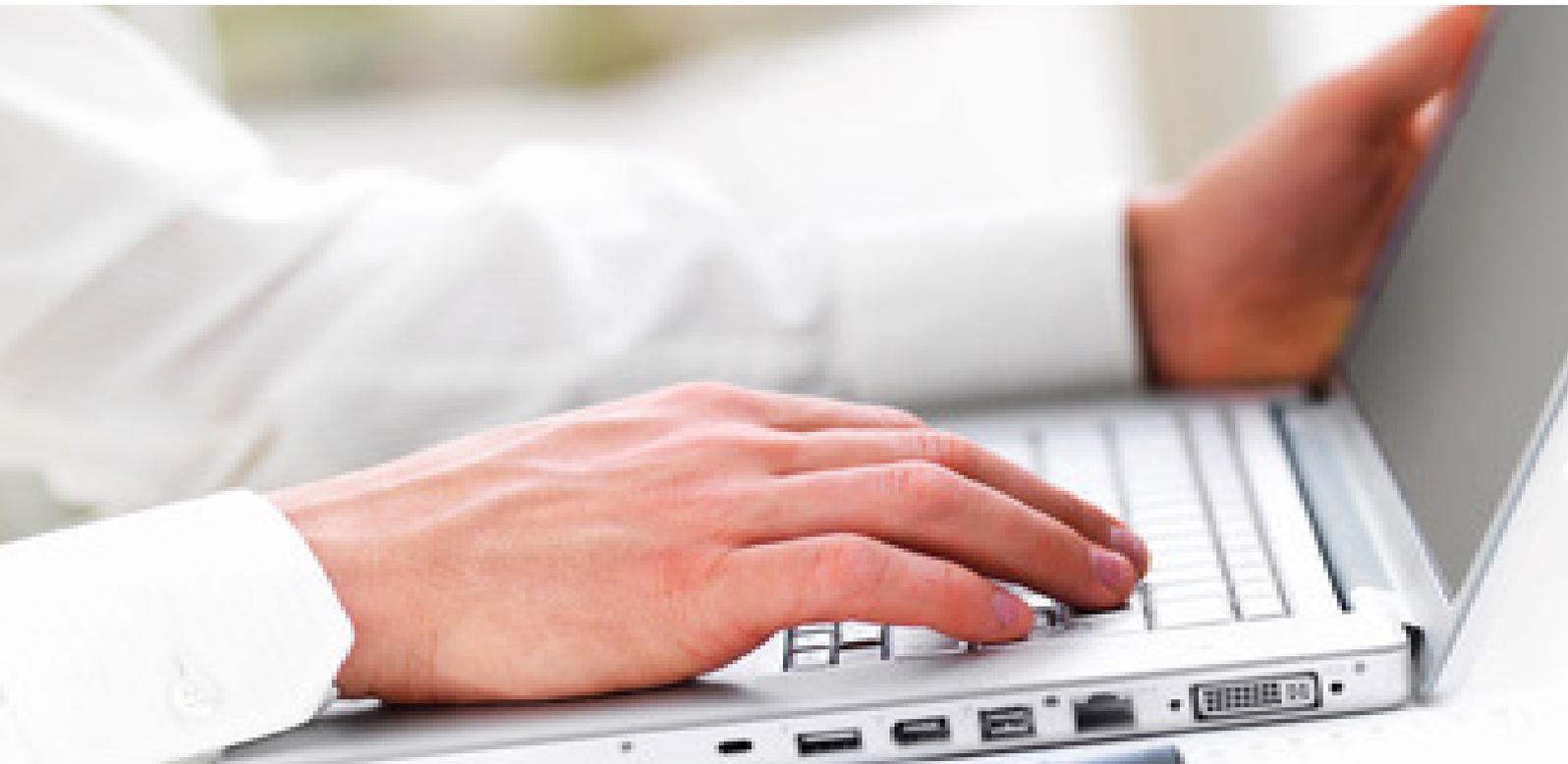
von Daten und Informationen.

Das System ermöglicht die Entwicklung von automatisierten Prozessen, welche genau auf die Bedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten sind.

Vorteile und Nutzen

- Benachrichtigung in Echtzeit – Konzentration auf Ihr Tagesgeschäft, da TaskCentre® Sie schnell und zuverlässig benachrichtigt
- Zeitnahe Managementinformationen – TaskCentre®, Ihr Mitarbeiter für die effiziente Erzeugung und Verteilung von Informationen
- Wiederholende und manuelle Tätigkeiten über TaskCentre® automatisieren
- Abbildung der Qualitätssicherung
- Dynamische Reaktion auf das Fehlen von kritischen Daten
- Automatische Dokumentenverteilung
- Eskalationen bei nicht zeitgerechter Erledigung von Aktivitäten und Terminen

Das alles und noch viel mehr



Informationسابonnement

Erhalten Sie Ihre Informationen zu den von Ihnen festgelegten Kriterien automatisch und ohne zusätzlichen Eingriff. So sind Sie immer bestens informiert!

Beispiel:

An jedem Arbeitstag um 17:00 Uhr erhalten Sie voll automatisch eine E-Mail, mit einer Liste aller an diesem Tag erfassten Aufträge.

Vorteile:

- Zeitersparnis durch automatische Informationsverteilung

Eskalationsmanagement

Kritische Ereignisse werden sofort erkannt. Reagieren Sie schnell und flexibel durch frei definierte Eskalationen und die Erzeugung von notwendigen Aufgaben.

Beispiel:

Alle Reklamationen, welche seit über 24 Stunden nicht bearbeitet wurden, eskalieren automatisch durch eine E-Mail beim zuständigen Abteilungsleiter „Kundenservice“.

Vorteile:

- Optimierung Kundenservice
- Verbesserung der Reaktionszeiten
- Zeitersparnis – manuelle Vorgangsprüfung entfällt
- Fest definierter Zeitplan für die Mitarbeiter der Reklamationsabteilung

||||| Datenintegration und -services

Integration verschiedener Anwendungen zum Aufbau einer ereignisorientierten Managementlösung.

Beispiel:

Nach der Erstellung eines Angebotes in Ihrer Auftragsbearbeitung wird automatisch ein Anruf in Ihrem CRM-System geplant. Diese Aktivität ist auf den zuständigen Vertriebsmitarbeiter geschlüsselt und ist 3 Tage nach der Angebotserstellung fällig.

Vorteile:

- Klar definierte und strukturierte Vorgehensweise
- Unterstützung Ihrer Vertriebsmitarbeiter
- Umsatzsteigerung durch konsequente Vertriebsarbeit

||||| Dokumentenmanagement

Sparen Sie Zeit und Geld durch die automatisierte Erstellung und Verteilung der täglichen Berichte und Informationsunterlagen.

Beispiel:

Täglich um 22:00 Uhr erhalten alle Kunden, die an diesem Tag einen Auftrag aufgegeben haben, eine Bestätigung des Auftrages per E-mail.

Vorteile:

- Zuverlässige und gleichbleibende Informationsverteilung
- Einheitliche Vorgehensweise
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Minimierung des manuellen Zeitaufwandes

||||| Veröffentlichung von Webinhalten

Halten Sie Ihr Webportal immer auf einem aktuellen Stand. Selbständige Synchronisation mit Firmendaten und weiteren Informationsquellen.

Beispiel:

Sobald in Ihrer Auftragsbearbeitung ein neuer Aktionsartikel in den Stammdaten angelegt wird, kann dieser Artikel automatisch in Ihrem Webshop dargestellt und als neues Produkt beworben werden.

Vorteile:

- keine doppelte Erfassung und somit Fehlerminimierung
- Zeitersparnis durch Automatisierung des Prozesses

||||| Workflow

Optimieren Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter, durch Festlegung von intelligenten Abläufen und transparente Steuerung von Aufgaben.

Beispiel:

Ein Mitarbeiter erstellt in der Auftragsbearbeitung eine neue Auftragsbestätigung. Da der Kreditrahmen des betroffenen Endkunden erschöpft ist, verweigert das System die weitere Ausführung der offenen Vorgänge. Somit wird durch TaskCentre® automatisch eine Anfrage an den Abteilungsleiter gestellt. Erst wenn dieser den Vorgang positiv bestätigt hat (oder der Endkunde eine Zahlung getätigt hat), kann der Sachbearbeiter den neuen Vorgang bearbeiten.

Vorteile:

- Kontrolle der ausstehenden Forderungen pro Kunde
- Automatisierte Kompetenzverteilung (z.B. Bestätigung durch Abteilungsleiter)
- Zeitersparnis, da manuelle Prüfung und Freigabenerteilung entfällt



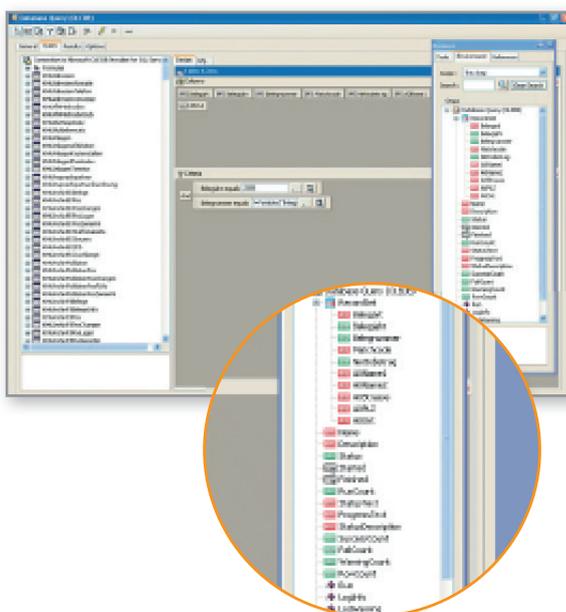
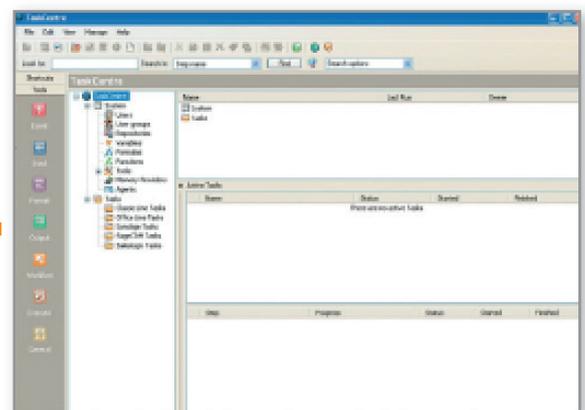
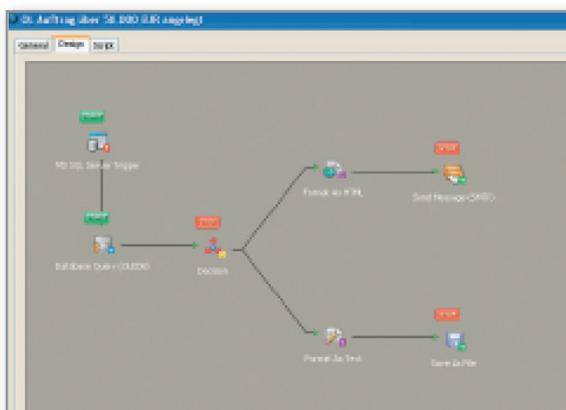
Optimale Automatisierung

TaskCentre® ist die Lösung

Ohne langwieriges Programmieren und mit Hilfe von vorgefertigten Werkzeugen können Sie mit TaskCentre® schnell und zuverlässig umfangreiche Aufgaben lösen.

Die Bausteine von TaskCentre® sind Tasks und Tools (Werkzeuge). Ein Task ist die logische Abfolge verschiedener Aktionen. Jede Aktion wird durch ein Tool (Werkzeug) beschrieben und führt ganz bestimmte Aufgaben aus.

Durch die grafische Oberfläche kommt man so schnell und zuverlässig zu hochwertigen Lösungen.



Bauen Sie auf dem gelieferten Standard auf!

Sie erhalten bei dieser Lösung bereits vorgefertigte Anwendungsbeispiele für Ihre Anforderungen.

Automatischer Datenabgleich zwischen ERP und CRM Systemen, Pflege eines Webshops oder auch die Integration in Cloud-Plattformen sind hier nur einige Beispiele.

Selbstverständlich können Sie Ihre internen IT-Systeme anbinden und so Ihre Prozesse optimieren.

Prominente Beispiele

Nachstehend finden Sie eine Auswahl an Lösungen, die unsere mehr als 4000 Kunden weltweit mit TaskCentre® bereits umgesetzt haben.



Amazon Marketplace

Integrieren Sie Ihre Buchhaltungs-Software, Ihren Online-Shop oder andere Unternehmensanwendungen in den Amazon Marketplace. Nutzen Sie also das enorme Potential vom größten Versandhandel Amazon.



Ebay

Möchten Sie Produkte auf Ebay verkaufen und dies vollautomatisch in Ihre Warenwirtschaft integrieren? Dann nutzen Sie TaskCentre® zur Integration. So können Sie entspannt Ihre Ebay Aktivitäten verfolgen.



Salesforce.com

Integrieren Sie Salesforce in Ihre ERP-Lösung und/oder andere Anwendungen. Aufträge und Verkaufszahlen können so automatisch in Salesforce erscheinen und jedem Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung gestellt werden. Einfach und schnell.



Microsoft Dynamics CRM

Integrieren Sie Microsoft Dynamics CRM in Ihre ERP-Anwendungen. Egal ob Sie eine Standard- oder eine individuelle Lösung einsetzen, mit TaskCentre® können Sie die Leistungsfähigkeit von Microsoft Dynamics CRM mit jedem ERP-System nutzen.



Magento

Sie planen einen Webshop mit Magento zu realisieren? Mit TaskCentre® können Sie Ihre Warenwirtschaft einfach und schnell an Magento anbinden. Produktinformationen, Preise und Lagerbestände können in Echtzeit übertragen werden.



Evalanche

Mit dem Evalanche Konnektor können Sie beliebige ERP- und CRM-Lösungen einfach, schnell und kostengünstig an Evalanche anbinden. So sind Ihre Marketingdaten immer auf dem aktuellen Stand und Sie holen das Optimum aus Evalanche heraus. TaskCentre® ist die "Evalanche Integration Suite" für höchste Ansprüche.



SAP Business One

Mit dem SAP Business One Connector können Sie auf alle Daten in einer SAP Business One Umgebung sowohl lesend als auch schreibend zugreifen. So lassen sich ganz einfach Daten vollautomatisch zwischen verschiedenen Systemen austauschen.



Sage

Die Sage Connectoren für TaskCentre unterstützen die gängigen Sage ERP und CRM Lösungen. Egal welche Anforderung Sie haben, mit TaskCentre® haben Sie vollen Zugriff auf Ihre Sage Daten und Objekte.

Auftragsbearbeitung

Korrektur Roherlös immer garantiert

Sobald ein Auftrag erstellt oder ein bestehender Auftrag verändert wird, werden die Erlöse durch TaskCentre® berechnet. Sollten die Margen von den Richtlinien des Unternehmens abweichen, wird eine Email mit allen Einzelheiten an den zuständigen Ansprechpartner verschickt.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

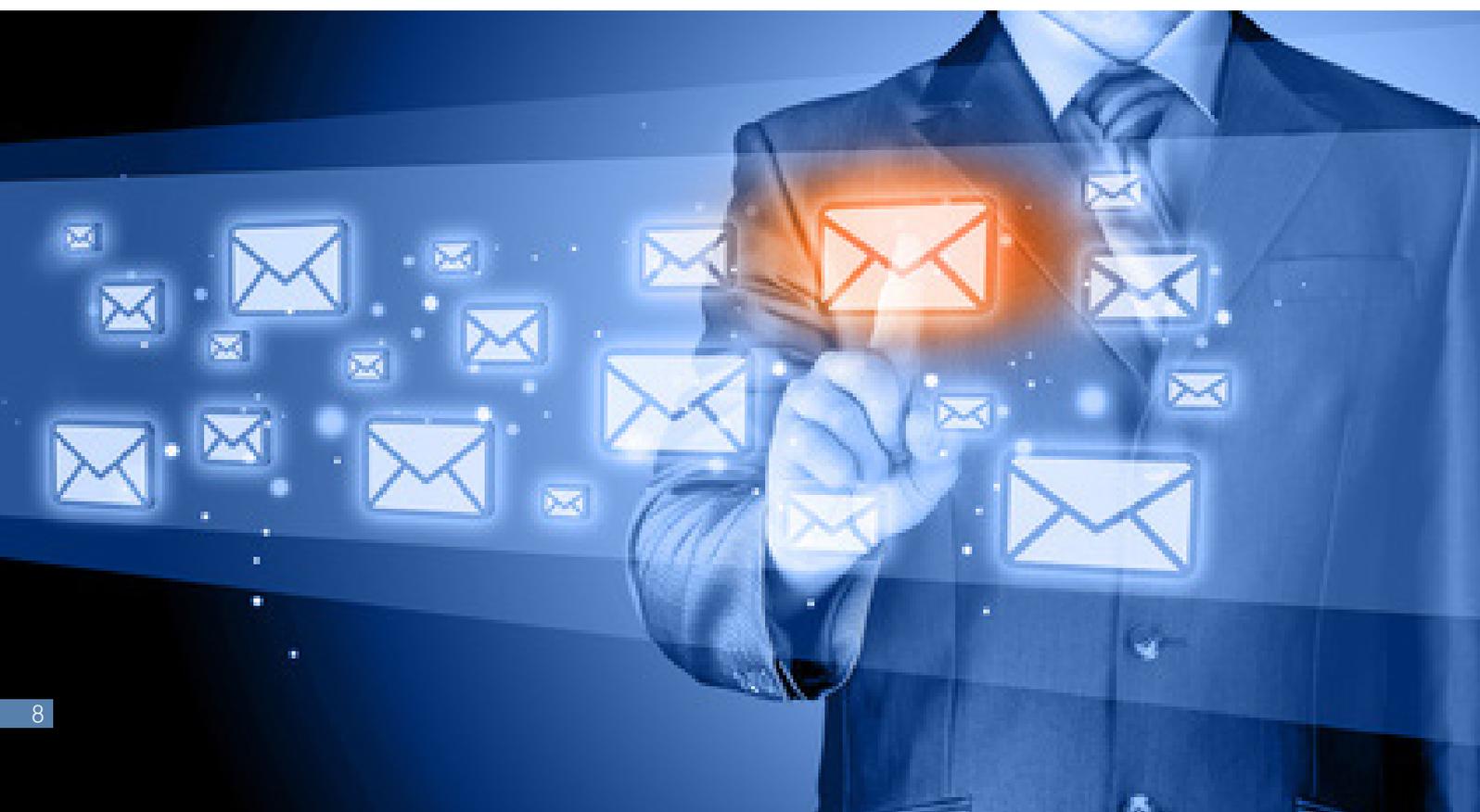
- Überprüfung der Einhaltung von festgelegten Margen
- Sicherstellung von gleichbleibenden Gewinnen / Margen
- Optimierung der Unternehmensgewinne bzw. -einnahmen

Automatisierte Bestellbestätigungen

Sobald ein Auftrag in Ihrem System erfasst wird, versendet das System automatisch eine Bestellbestätigung an den Endkunden.

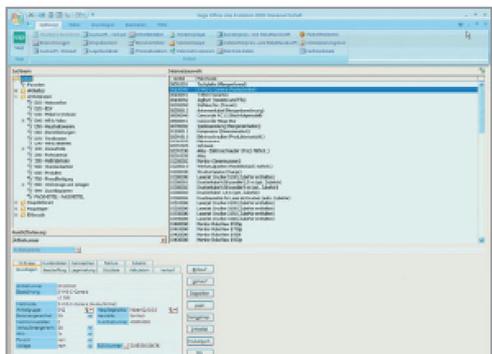
Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Zeitersparnis durch automatische Versendung einer
- Optimierung des Kundenservice durch einheitliche Vorgehensweise sowie prompte Informationsverteilung



Produkt-Preis-Änderungen

Die Datenbank wird stündlich nach Preisänderungen abgefragt. Details zu den Änderungen werden punktuell an die betroffenen Mitarbeiter per Email versendet.



Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

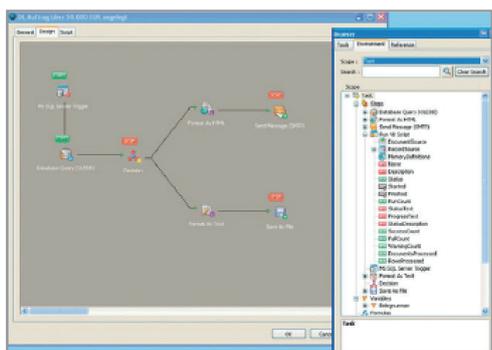
- Die Vertriebsmitarbeiter werden kurzfristig über die aktuellen Produktpreise informiert
- Fehlerminimierung bei Preiskalkulationen
- Entlastung der Verwaltung durch automatisierte Informationsverteilung

Benachrichtigung bei neuen Großbestellungen

Sobald ein neuer Auftrag einen bestimmten Wert übersteigt, wird eine Email mit allen wichtigen Details verschickt. Somit wird der Vertriebsleiter über besondere Aufträge informiert und kann diese noch mal vor der Ausführung prüfen.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Echtzeitmitteilungen über Bestelleingänge direkt an die richtigen Personen
- Fehlerminimierung durch Konzentration auf besondere Vorgänge



Benachrichtigung für Vertragsverlängerungen

Täglich werden alle Vertragsdaten geprüft. Alle Kunden werden 2 Wochen vor Vertragsende automatisch per E-mail auf diesen Sachverhalt hingewiesen. Ein neuer Vertrag ist dem Anhang dieser E-mail beigelegt.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Automatische Verwaltung des Vertragswesens
- Verbesserung der Kundenbetreuung
- Umsatzpotential aufzeigen und nutzen
- Zeitersparnis durch automatisierte Vertragsanalyse und somit keine regelmäßige manuelle Prüfung des kompletten Vertragsbestandes notwendig
- Höhere Anzahl der verlängerten Verträge

Optimierung für Beschaffung der Stundenzettel

Ein wöchentlich automatisierter Task prüft die Datenbank auf fehlende Stundenzettel und sendet eine Erinnerung als SMS-Nachricht an die betroffenen Mitarbeiter. Der Abteilungsleiter erhält parallel eine Email mit einer Liste der Namen aller betroffenen Mitarbeiter, bei denen die Abgabe der Stundenzettel noch aussteht.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Zeitersparnis bei der Jagd nach fehlenden Stundenzetteln
- Abbildung eines effizienten administrativen Prozesses
- Beschleunigung der Vorgangsabwicklung bis hin zur Fakturierung
- Verminderung der verloren gegangenen Berichte

Automatisiertes Lagerbestandsmanagement

Über einen Task werden die Lagerbestände in festgelegten Abständen geprüft. Sobald der Lagerbestand eines Artikels einen kritischen Bestand (Reorder-Stand) erreicht, erfolgt eine automatisierte Preisanfrage bei dem Lieferanten.

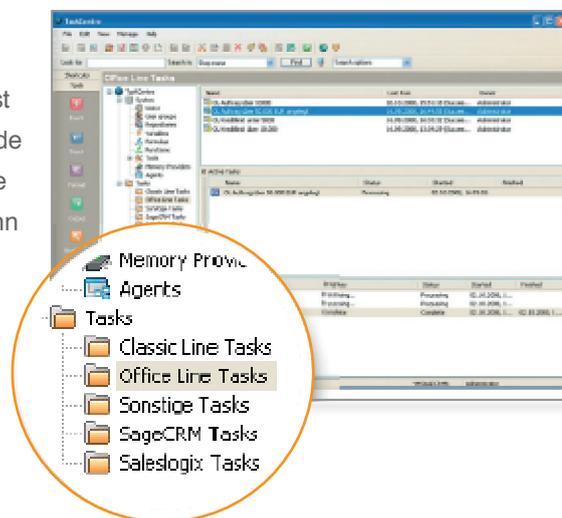
Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Jederzeit einen optimierten Lagerbestand
- Abbildung der Unternehmensvorgaben im Einkaufsprozess
- Einsparung der Kosten im Zusammenhang mit der Angebots- und Lagerverwaltung

Finanzbuchhaltung

Automatisierte Fälligkeitshinweise

Alle Rechnungsempfänger erhalten vor Fälligkeit einer Rechnung automatisch per Email eine Erinnerung, dass die Zahlung noch aussteht und die Zahlungsfrist demnächst abläuft. Wenn dieses Fälligkeitsdatum überschritten wurde und diese Rechnung noch nicht gezahlt wurde, geht eine erneute Erinnerung an den betroffenen Endkunden. Wenn bis zu diesem Zeitpunkt keine Reaktion erfolgte, wird durch das System automatisch eine Aktivität für den Account Manager (Vertreter) zur Kontaktaufnahme erzeugt. Die zeitlichen Abstände bzw. der Zeitpunkt einer Aktion kann individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmt werden.



Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Der interne Aufwand wird optimiert, da nur betroffene Vorgänge mit einbezogen werden
- Manuelle Prüfung entfällt
- Optimierung des Kundenservice, da der Kunde eine Erinnerung erhält, ohne dass der Vorgang bereits im Mahnwesen erfasst wurde
- Verkürzung der Zahlungszyklen
- Weniger Rückfragen der Endkunden

Verwaltung von Liefersperren / Kreditrahmen

Dieser Task benachrichtigt die Kunden, sobald der Kreditrahmen des Kundenkontos erschöpft ist und die Liefersperre droht. Zusätzlich wird eine Aktivität für den zuständigen Mitarbeiter aus der Buchhaltung oder aus dem Vertrieb angelegt um diesen Sachverhalt direkt mit dem Endkunden zu klären. Ein weiterer Lösungsansatz wäre, dass nur eine Aktivität für einen Mitarbeiter angelegt wird. Dieser kann den Sachverhalt dann zunächst telefonisch besprechen, bevor eine schriftliche Information an den Endkunden verschickt wird.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Verbesserung der Kundenbetreuung durch kurzfristige und regelmäßige Informationsverteilung
- Schnelle Problemlösung durch Einbeziehung des zuständigen Ansprechpartners –
Automatische Anlage einer Aktivität



Anwendungsbeispiele

Allgemein & CRM

Automatisierung von Berichten

Berichte werden über eine Datenbankabfrage nach definierten zeitlichen Vorgaben (täglich, monatlich, usw.) erzeugt und an die zuständigen Mitarbeiter verschickt.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

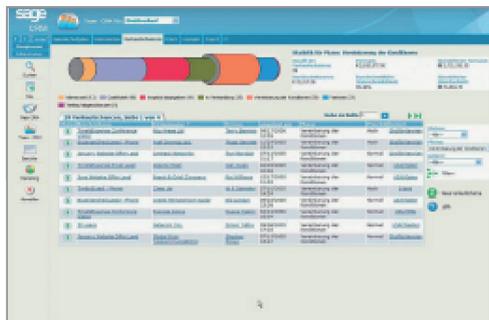
- Automatisierte Erzeugung und Verteilung von Berichten
- Entlastung der Verwaltung durch automatisierte Informationsverteilung

Vertriebsprojekte / Verkaufschancen

Die Vertriebsmitarbeiter werden automatisch über Ihre Projekte, welche kurz vor Abschluss stehen, benachrichtigt. Unter Berücksichtigung des wahrscheinlichen Abschlusstermins, der gesetzten Vertriebsphase (Status der Verkaufschance) und z.B. der Gültigkeit des Angebotes wird der Zeitpunkt des nächsten Kontaktes gesteuert. Der Vertriebsleiter wird in Form einer Liste über alle laufenden Vertriebsprojekte und deren Status informiert.

Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Bessere Nutzung Ihrer Umsatzpotentiale
- Verkürzung Ihrer Akquisitionszeiten
- Unterstützung Ihrer Vertriebsmitarbeiter



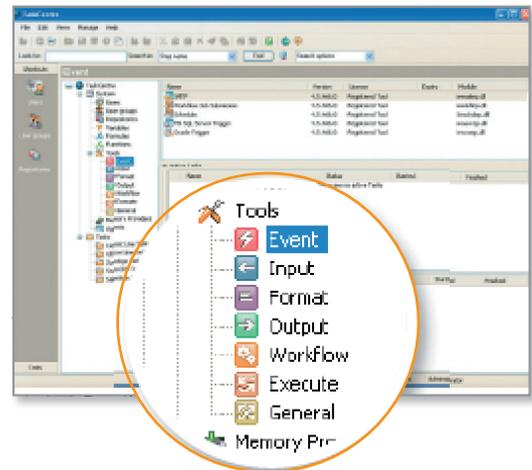
Automatisiertes Anfragenmanagement

Eine Anfrage wird über Ihre Website erfasst. TaskCentre® prüft die Informationen mit der Datenbank ab. Wenn der Absender vorhanden ist, wird eine Aktivität für den zuständigen Mitarbeiter angelegt. Der Endkunde erhält eine E-Mail mit

einer entsprechenden Notiz, dass die Anfrage eingetroffen ist und schnellstmöglich beantwortet wird. Wenn der Datensatz noch nicht angelegt ist, so wird dieser automatisch in der Datenbank erfasst.

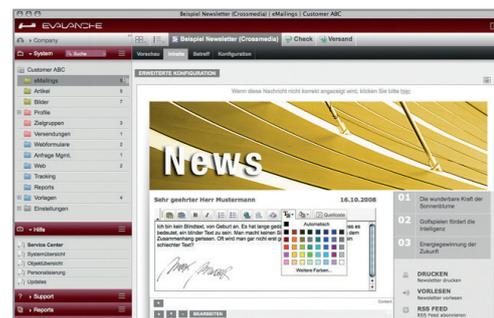
Ihre Vorteile bei diesem Prozess:

- Zeitersparnis durch automatische Erfassung der Kundenanfragen
- Automatisierte Informationserfassung innerhalb der Kundendatenbank sowie Informationsverteilung
- Optimierung des Kundenservice durch sofortige Antwort per Email



Leads direkt in Ihr CRM

Mit Evalanche lassen sich unkompliziert Leads generieren. Doch wie kommen diese Leads in Ihr CRM-System? Der TaskCentre® Evalanche-Konnektor kann jedes Lead aus Evalanche automatisch abrufen und dann in Ihr CRM-System speichern. Umständliche Eingaben per Hand entfallen somit und Sie können sich direkt um vertriebliche Bearbeitung der neuen Leads kümmern.



Bildquelle: www.evalanche.com

Klar und übersichtlich



Der „Task“ ist das Grundelement von TaskCentre® und repräsentiert den jeweiligen Geschäftsprozess. Jeder Task beinhaltet eine Abfolge von Aktionen, die den Prozessablauf widerspiegeln. Über die grafische Oberfläche werden die Tasks intuitiv gestaltet.

Tasks können von verschiedenen Ereignissen ausgelöst werden. Ändert sich z.B. der Wert eines Feldes in der Datenbank kann ein Task ausgelöst werden. Genauso lassen sich Tasks wiederkehrend planen, jede Stunde, jeden Tag oder jede Woche. Hier sind Sie komplett frei. Auch der automatische Start eines Tasks bei Empfang einer Email ist für TaskCentre® kein Problem.

Jeder Task protokolliert seine Aktionen in einem umfangreichen Logbuch. So kann man schnell und effektiv alle Abläufe verfolgen und bei Bedarf korrigieren.

Im Falle von Warnungen oder Fehlern kann TaskCentre® in Echtzeit Meldungen an die zuständigen Personen schicken und verschafft so den maximalen Überblick.

Flexibel und umfangreich

Aktionen sind die einzelnen, untereinander verbundenen Schritte innerhalb eines Task. Es gibt eine Vielzahl von Aktionstypen, so dass viele gängige Technologien, Systeme und Anwendungen umfassend und flexibel unterstützt werden. Aktionen werden in vier Kategorien unterteilt: in Eingabe, Format, Ausgabe und Ausführen.

Jeder Tasks läuft normalerweise nach folgendem Schema ab:

EINGABE

Es werden Informationen von einer gewünschten Quelle wie z.B. einer Datenbank oder einem Email-System gesammelt und dem Task zur Verfügung gestellt.

AUSGABE

Die Ergebnisse aus der Format-Aktion können per FTP, E-Mail, Fax oder SMS ausgegeben werden. Selbstverständlich können auch Datenbankoperationen ausgeführt werden.

FORMAT

Die Ergebnisse einer Eingabe-Aktion können in ein anderes Format wie HTML, XML oder Datensatz umgewandelt werden.

AUSFÜHRUNG

Bei dieser Art von Aktionen können externe Objekte oder Programme ausgeführt werden. Hierbei können Daten aus anderen Aktionen genutzt und übergeben werden.

Beispiele für verbreitete Aktionen sind Datenbank Abfragen (ODBC), Aufrufprozeduren (OLEDB), als Text formatieren, Crystal Report ablaufen lassen, als HTML formatieren, als Datei speichern, Nachricht senden (SMTP), Datei-Transfer (FTP), Dokument drucken, Aufrufen eines COM-Objektes und Programm starten. Durch sog. Konnektoren können in Aktionen auch beliebige Fremdsysteme angebunden werden. So sind Konnektoren für Ebay, Amazon, MS CRM, Salesforce, Sage CRM und viele weitere Systeme vorhanden.

Die Werkzeuge von TaskCentre®

TaskCentre® stellt Ihnen verschiedene Werkzeuge / Tools für die Abbildung Ihrer Prozesse zur Verfügung. Durch diese Bausteine werden die unterschiedlichen Schritte innerhalb eines Tasks definiert und bilden in einer logischen Reihenfolge Ihren individuellen Geschäftsprozess.

Die Werkzeuge unterteilen sich in 8 Kategorien:

- Ereignis
- Ausgabe
- ERP Connector
- Eingabe
- Ausführen
- CRM Connector
- Format
- Allgemein

EREIGNIS

- SMTP Tool
- Schedule Tool
- MS SQL Server Trigger Tool
- Oracle Trigger Tool

FORMAT

- Format As Text Tool
- Run MS Reporting Services
- Report Tool
- Format as HTML Tool
- Run Crystal Report Tool
- Run MS Word Merge Tool
- Recordset to XML Tool
- XML to Recordset Tool

AUSFÜHREN

- Run Program Tool
- Call COM Object Tool
- Run VB Script Tool
- Call Procedure (OLEDB)
- Web Service Connector Tool

EINGABE

- Database Query Tool
- Call Procedure (OLEDB)
- Database Query (OLEDB) Tool
- XML Document Import
- Flat File Import
- Web Service Connector Tool

AUSGABE

- Send Message (SMTP) Tool
- Call Procedure (OLEDB)
- Send Fax (Tobit)
- File Transfer (FTP) Tool
- Save as File Tool
- Print Tool
- Send SMS Tool
- Web Service Connector Tool

ALLGEMEIN

- Decision Tool
- Text Parser Tool
- Data Filter Tool
- File Management
- Microsoft Exchange Toolpack
- Amazon Marketplace Connector Tool

ERP-Connector

- Sage ERP 1000 (Line 500) Connector
- SAP Business One Connector
- EDI Integration
- Sage Office Line Connector
- Exact Globe e-Synergy Connector
- Sage 50 Accounts Connector
- Sage 200 Integration

CRM-Connector

- Microsoft Dynamics CRM Connector
- Salesforce Connector
- SageCRM Connector
- infor CRM/SalesLogix Connector
- Evalanche eMarketing



Das sagen unsere Kunden

«Wir haben TaskCentre® seit 2010 für den Datenaustausch zwischen unserem ERP-System und SalesLogix im Einsatz. Mit dem Programm und dem Support sind wir sehr zufrieden.»

Johannes Kiehl KG, Odelzhausen



«TaskCentre® verbindet unser ERP System Sage Office Line mit unserem Online Webshop und synchronisiert die Lagerbestände und Produkte und erstellt im ERP System automatisch die Auftragsbestätigungen. Dadurch sparen unsere Mitarbeiter wertvolle Zeit und können sich anderen Aufgaben widmen.»

Andreas Braun, Leiter Technik von MAXS GmbH in Friedberg (Hessen)

«Die einheitliche Vertriebssteuerung sowie die teilautomatisierte Angebotserstellung hat uns viel erfolgreicher gemacht. Erfolgsentscheidend war hier die Auswahl der einzusetzenden Software. TaskCentre® ist für uns das Schweizer Taschenmesser unserer IT-Umgebung, so ein Mitarbeiter über das BPM-Tool, das erst die Abbildung der unterschiedlichsten geforderten Geschäftsprozesse möglich machte.»

Omicron Nano Technology GmbH, Taunusstein



«In unserem ERP System Sage New Classic werden von unseren Vertriebsmitarbeitern Angebote erstellt. Nach einem von mir festgelegten Zeitraum wird automatisch eine E-Mail mit individueller Anrede sowie dem zugestellten Angebot (als PDF) an den Endkunden verschickt. Zusätzlich erfolgt die automatische Erstellung einer Aufgabe im CRM System (Sage CRM), so dass der Vertriebsmitarbeiter nach Ablauf eines festgelegten Zeitraums, ohne Reaktion des Endkunden, nochmals persönlich zum Telefon greift um das Angebot nach zu telefonieren.»

Frederic Löw, Geschäftsführer von LÖW ERGO oHG, Michelstadt

«Durch den Abgleich der Daten unseres CRM-Systems mit unserer eMarketing Lösung Evalanche haben wir im Vertrieb und Marketing immer die aktuellen Informationen zur Hand. Leads aus Evalanche werden automatisch in unser CRM übernommen und dort sofort den richtigen Vertriebsmitarbeitern zugewiesen. Wir haben dadurch unseren Vertriebsprozess massiv beschleunigen können.»

Ingolf Jung, Business Development, EIKI Deutschland GmbH



Distribution durch:

RS systeme GmbH

Am Frauwald 12
65510 Idstein
Fon: 0 61 26 / 93 64-0
info@taskcentre.de

Orbis Software

Nuffield Road
Nuffield Industrial Estate
Poole, Dorset, BH17 0RL
United Kingdom

Weitere Informationen zu TaskCentre® erhalten Sie unter:

www.taskcentre.de