



SuperOffice Startup Plan:

Stellt Ihren CRM-Erfolg sicher

Nichts ist wichtiger für Ihr Unternehmen, als Kundenbeziehungen auf- und auszubauen. Mit SuperOffice CRM haben Sie genau das passende Hilfsmittel, um Sie dabei zu unterstützen.

Aber das richtige Werkzeug ist erst die halbe Miete. Sie müssen immer noch sicherstellen, dass Ihre CRM-Lösung richtig aufgesetzt wird, so dass diese Ihre täglichen Arbeitsabläufe unterstützt und, dass jeder in Ihrem Unternehmen die Lösung verwendet.

Starten Sie auf die SuperOffice-Art

CRM-Implementierungen sind bekannt dafür langatmig zu sein. Wir von SuperOffice glauben, dass weniger mehr ist und dies findet sich auch in den Services, die wir anbieten, wieder.

Der Startup-Service-Plan ist ein Vier-Schritte-Prozess, der die Standard und Best Practice Routinen enthält, die 80% der Unternehmen benötigen, um erfolgreich mit CRM zu starten.

Vorteile



Schnelle Implementierung

Die Tage, in denen eine CRM-Implementierung zwei Wochen dauerte, sind vorbei. Innerhalb weniger Tage sind Sie startbereit.



Ein System, das sich an Ihre Arbeitsweise anpasst

Sie zeigen uns Ihre Arbeitsprozesse und wie Sie sich vorstellen, dass Sie die CRM-Lösung dabei unterstützen kann und wir richten es genau so ein.



Effizientere Nutzung Ihrer neuen CRM-Lösung

Seien wir ehrlich - Menschen wehren sich gegen Veränderungen, auch wenn diese zum Besseren sind. Widerstand gibt es gewöhnlich gegen Unbekanntes. Darum investieren wir in der Startup-Phase Zeit, damit Sie und Ihr Team das System kennenlernen können, lösen jegliche Probleme, die auftauchen und helfen Ihnen dabei mit dem neuen Tool vertraut zu werden.



Es kostet Sie nicht das letzte Hemd

Die Gebühr für den Startup-Plan ist gering und bringt ein flexibles Zahlungsmodell mit sich. Sie können monatlich, quartalsweise oder jährlich zahlen.

Ihre Vorbereitung

Zuerst müssen Sie selbst ein paar Hausaufgaben erledigen.

Wir möchten, dass Sie über Ihre CRM-Lösung nachdenken und wie diese Sie und Ihr Team bei der täglichen Arbeit unterstützen kann.

Aber keine Angst, wir helfen Ihnen dabei.

Bevor wir zu Ihnen kommen, senden wir Ihnen ein Infopaket, das Sie dabei unterstützen wird, über die wichtigen Aspekte einer CRM-Implementierung nachzudenken.

- 
- A blue circular icon containing a white checkmark, positioned to the right of the list items.
- Welche Nutzer benötigen Zugriff
 - Welche Firmen und Kontaktdetails müssen wir speichern
 - Welche Aktivitäten-Typen, Dokumentvorlagen und Selektionen möchten wir verwenden
 - und mehr

Wenn Sie Ihre Antworten vorbereiten, erhalten Sie ein gutes Verständnis für die Bedürfnisse Ihrer Firma an die neue SuperOffice-Lösung. Eine klare Übersicht über Ihre Ansprüche und Wünsche wird den Implementierungsprozess beschleunigen.

Nach Erledigung dieser Vorbereitungen beginnt der Startup-Plan.





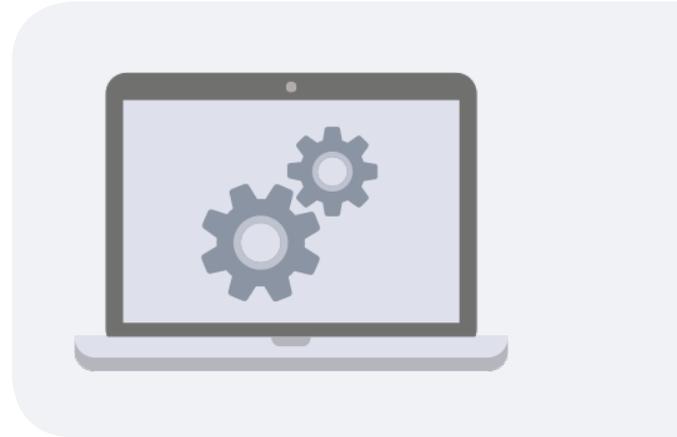
Der Vier-Schritte-Startup-Plan

Der Vier-Schritte-Startup-Plan wurde konzipiert, um sicherzustellen, dass Ihr CRM-System richtig aufgesetzt wird und Ihre alltäglichen Prozesse unterstützt. Hier sehen Sie, was Sie in jedem der Schritte erwartet.

Schritt 1

Konfigurieren Ihrer Lösung

Zunächst werden wir die Datenbank für Sie anpassen. Sie wählen einfach die Blöcke aus, die Sie brauchen und wir richten SuperOffice nach Ihren Bedürfnissen ein. Dies sind die vier Konfigurations-Blöcke aus denen Sie auswählen können:



Basic-CRM-Konfiguration

Die Standard-CRM-Konfiguration vereinfacht die Verwaltung der Kundeninformationen für Sie. Wir richten Ihre Datenbank genau so ein, dass alle Firmen und Kontaktdetails so verfügbar sind, wie Sie diese brauchen.

Zusätzlich erfassen wir Aktivitäten und Dokumentvorlagen, die Sie tagtäglich verwenden. So behalten Sie den Überblick über Ihre täglichen Aktivitäten und die Dokumente, mit denen Sie arbeiten. Sie können alle Aktivitäten und Dokumente mit Ihren Kunden, Kontakten und Projekten verknüpfen, um diese leichter zu finden.



Marketingkonfiguration

Die Marketingkonfiguration hilft Ihrem Team dabei, ganz einfach E-Mail-Kampagnen zu versenden. Wir passen eine E-Mail-Vorlage an das Design Ihres Unternehmens an, so dass Ihr Team von Beginn an Mailings versenden kann.

Zur gleichen Zeit unterstützen wir Sie beim Erstellen der überwachten Links, wie den Opt-Out-Link. Diese Links ermöglichen es Ihnen, die Empfänger direkt zu einer Selektion oder einem Projekt hinzuzufügen oder eine Folgeaktivität in Ihrem CRM-System zu erzeugen, wenn die Empfänger einen Link angeklickt haben.



Vertriebskonfiguration

SuperOffice Sales ermöglicht es Ihnen Ihre Vertriebspipeline zu verwalten und die richtigen Vertriebschancen zu priorisieren. In der Vertriebskonfiguration erfassen wir die richtigen Verkaufstypen, den Verkaufsstatus und die Leadquellen, die hinter dem Verkauf stehen.

Mit dem mitgelieferten Dashboard erhalten Sie einen raschen Überblick über Ihren Status und den Ihres Teams. Indem Sie Ihre CRM-Daten visualisieren, sehen Sie auf einfache Weise das Resultat Ihrer Arbeit. Wenn nötig, dann erstellen wir ein angepasstes Dashboard für Sie.



Servicekonfiguration

SuperOffice Service hilft Ihnen dabei, Ihre eingehenden Tickets zu bearbeiten. Wir werden in dieser Konfiguration sicherstellen, dass alle Anfragen in SuperOffice Service gespeichert werden, so dass Sie diese verwalten und lösen können.

In dieser Konfiguration erstellen wir die verschiedenen Kategorien, die Sie dazu benötigen, um Ihre eingehenden Anfragen zu strukturieren. Dann stellen wir sicher, dass Sie in der Lage sind, Tickets zu priorisieren und hinterlegen Antwortvorlagen, die sich an Ihrer Corporate Identity orientieren.

Schritt 2 Importieren Ihrer CRM-Daten

Eine CRM-Lösung ist eine zentrale Datenbank für alle Ihre Kundeninformationen. Deshalb ist der zweite Schritt in diesem Prozess der Import aller relevanten CRM-Daten.

Indem wir eines oder mehrere Vorlagen nutzen, unterstützen wir Sie beim Import Ihrer Firmen und Kontaktdetails.

Wenn nötig, können wir auch Ihre Projekte, Verkäufe, Aktivitäten und Produktinformationen importieren. Wir stellen sicher, dass die Daten an der richtigen Stelle in Ihrer CRM-Lösung erscheinen.

Schritt 3 Schulen Sie Ihr Team

Wie bereits erwähnt, so sind Veränderung und Unbekanntes eine beängstigende Erfahrung. Deshalb verbringen wir Zeit damit, Ihnen zu helfen mit der Lösung vertraut zu werden und zeigen Ihnen, wie Sie Ihre täglichen Arbeiten vereinfachen können.

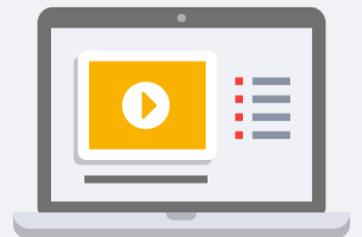
Jeder Anwender erhält das Training, dass er benötigt, um SuperOffice täglich in seiner spezifischen Rolle einzusetzen. Wir beginnen damit, indem wir Ihrem Team die grundlegende Funktionalität zeigen und Sie dann in die spezifischen Funktionen von Marketing, Sales, Service und Administrator in SuperOffice einführen.

Schritt 4 Es ist Zeit zu starten

Das System ist aufgesetzt, alle relevanten CRM-Daten sind verfügbar und Ihre Anwender wurden geschult. Wie geht es weiter?

SuperOffice CRM in einer Live-Umgebung zu nutzen ist immer aufregend. Anwender werden Fragen haben und andere benötigen Starthilfe, um mit dem neuen System arbeiten zu können.

Sie können sicher sein, dass wir Ihnen und Ihrem Team während der Startphase mit SuperOffice CRM zur Verfügung stehen. Sei es, um Fragen zu beantworten, Probleme zu lösen oder Hilfestellung zu bieten.



Legen wir los

In vier Schritten implementieren wir Ihre neue CRM-Lösung nach Ihren Anforderungen und Ihr Team kann loslegen.

Es ist so einfach.

Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Interesse am Startup-Plan oder Fragen haben.

Bitte rufen Sie uns an unter **+49 (0)231/7586-0**
Oder senden Sie uns eine E-Mail an **info@superoffice.de**