

Synapcus®:CRM

Customer Relationship Management

Die Hauptaufgabe des Marketings ist, die Stimme des Kunden in die Organisation zu bringen. Die Vorteile und den Nutzen einer kundenorientierten Unternehmensführung sind heutzutage allen bekannt. Dabei ist ein digitalisiertes System für den Erfolg eines Unternehmens unerlässlich. Kunden werden immer anspruchsvoller, ihre Wünsche immer komplexer. Kein Mensch und kein Team können den Überblick über so viele Informationen bewahren. Daher ist ein Informationssystem unbedingt notwendig, um rechtzeitig und kompetent reagieren zu können.

Der Durchbruch der mobilen Endgeräte bietet Unternehmen neue und einzigartige Vertriebs-, Marketing- und Kommunikationsmöglichkeiten.

„Die besten Ideen kommen mir, wenn ich mir vorstelle, dass ich mein eigener Kunde bin.“
Charles Lazarus (*1923), amerik. Unternehmer, Gründer Toys'R'Us

Warum Ihr Unternehmen die Synapcus®:CRM braucht?

Synapcus®:CRM unterstützt Sie dabei neue Kunden zu finden, die Kunden die Sie schon haben besser zu verstehen, Verkäufe schneller abzuschließen und Ihre Produkte/Dienstleistungen effizient und wirksam mit Marketing-Kampagnen zu vermarkten. Wer also konkurrenzfähig bleiben will, darf auf keinen Fall auf Synapcus®:CRM verzichten. Eine „Tante-Emma Mentalität“ schafft Kundenbindung.

Die Kernaktivitäten vom Marketing (Marktsegmentierung und Targeting) hilft Ihnen, die Bedürfnisse Ihrer Kunden besser zu verstehen und ihnen dadurch gezieltere Angebote oder Präsentationen zu schicken. Damit erhöhen Sie die Chance, dass eines Ihrer Angebote zum Auftrag wird.

Durch die Synapcus®-App sind unsere Kunden in der Lage, die relevantesten Unternehmensdaten, selbst in ihrer Jackentasche, sicher und bequem zu tragen. Unsere Kunden können die Synapcus®-App und damit ausgewählte Unternehmensdaten überall benutzen, wann und wo es erforderlich ist.

Ihre Vorteile:

1. 10 % Rabatt auf Bestellungen während der Messe
2. 14 Tage unverbindlich testen
3. Volle Kompatibilität mit allen mobilen Endgeräten



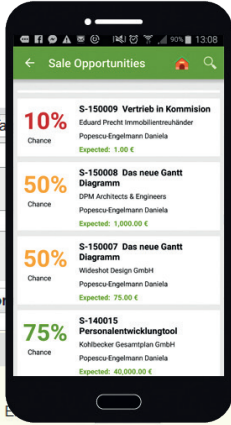
Customer Relationship Management



1. **Kundensegmentierung:** Sie sehen auf einen Blick, dass Ihrem Kunden Qualität oder Zuverlässigkeit wichtiger ist als günstige Preise.
2. Ob im Büro, auf der Baustelle, im Homeoffice oder auf einer Geschäftsreise, Synapcus:CRM steht Ihnen **24/7 zur Verfügung**.
3. Die Kraft und die vielen Einsatzbereiche der **Smartphones** ermöglichen Ihnen ein wirksames Instrument für die Kommunikation, Zusammenarbeit, das Marketing und natürlich dem Vertrieb.

Kampagnenname*: Segmentierung und T...
 Kampagnentyp*: Verkaufsförderung
 Verantwortlicher*: Schul Zwei
 Start-/Enddatum*: 01.12.2013
 Status: offen

Budget
 Budget-Soll: 10.000,00 €
 Budget-Ist: 2.787,50 €
 Tatsächlich (%): 43%
 davon positiv (%): 55%



Projektstartdatum*: 1. Februar 2014
 Enddatum: 31. März 2014
Chance*: 70%

Honorar/Umsatz: Erwartet
 samthonorar*: 252.530,00 €
 Fremdanteil: 17.100,00 €
 Eigenanteil: 235.430,00 €

Projektdaten
 Projektart*: Neubau
 Besonderheit: Luxus
 Größe(qm): 60.000
 Baukosten: 62.000.000,00 €
 Planungsstart: 1. Mai 2014
 Baustart: 15. August 2014
 Bauende: 31. Dezember 2016
 Technologie: AutoCAD
 Gebäudeart: Hotel / Resort

4. **Sie trennen die Spreu vom Weizen.**
 → effizienter Vertrieb. Solange klare Profile fehlen, die den Wert eines Kunden bestimmen, ist die Frage „Wer sind die profitablen Kunden und wer nicht?“ nur schwer zu beantworten.
5. **Mehr Abschlüsse gewinnen:** Durch genaue Kenntnisse über die Präferenzen Ihrer Kunden werden Sie die Verkaufschancen optimal nutzen können.

6. **Höherer Umsatz** durch Erkennung von Up- und Cross-Selling Potentialen. Dank spezieller Such- und Filtermöglichkeiten können Sie Ihre Kunden nach Umsatz, Branche, Region, Deckungsbeitrag oder Vertriebskosten klassifizieren.
7. **Effektive Kommunikation:** Informationen sind jederzeit abrufbar und für alle Mitarbeiter, je nach ihren Rechten, zugänglich.
8. **Forecast** über den geplanten bzw. erwarteten Umsatz.

Offene Verkaufschancen

Forecast: Eigenhonorar: 447.600,00 €

Zu erwarten sind
 Gesamthonorar: 75.000 €
 Eigenhonorar: 45.000 €

Nummer	Name	Chancen (%)	Gesamthonorar	Fremdhonorar
S-140006	Machbarkeit Studie	10%	75.000,00 €	30.000,00 €
S-140005	Zentralgebäude für Besch...	25%	98.000,00 €	65.000,00 €
S-140002	Hotellkomplex Anapa Russland	70%	252.530,00 €	17.100,00 €
S-140001	Objektplanung Otto-Sachs Karlsruhe	90%	143.710,00 €	52.750,00 €
S-140000	Hilton Hotellkomplex "The Dolphin"	60%	93.210,00 €	50.000,00 €