

Neu auf der CRM-expo:

Vertriebschancen besser nutzen mit VoIP- und Palm-Integration: FrontRange präsentiert GM 6.7 in deutsch

Unterschleißheim, 10. Oktober 2005 – Gemeinsam mit den Partnern Citypro, Berlin, concepta Consulting, Kaarst, Interne Worldwide, München, sowie Macher-Software, Mödling, und Megasolution, Bruckmühl, präsentiert FrontRange Solutions, führender Anbieter von Lösungen für IT-Service Management und CRM für kleine, mittlere und große Unternehmen auf der CRM-expo die brandaktuelle deutsche Version 6.7 ihrer CRM-Lösung GoldMine. Am 09. und 10.11.2005 können sich Interessierte im Messezentrum Nürnberg in Halle 10, Stand F10, vom Nutzen der vor Neuerungen strotzenden Software überzeugen. Aus den neuen Features stechen vor allem VOIP- und Palm-Integration hervor. Das bedeutet mehr Mobilität, beschleunigte Vertriebsprozesse und noch mehr Wirtschaftlichkeit. Außerdem erleichtern verbesserte offene Schnittstellen (API, Application Programming Interfaces) die Anbindung von GoldMine an vorhandene Lösungen. Folge: Die Kommunikation wird erleichtert und optimiert, Produktivität und Kundenservice werden verbessert.

Vertriebsbeauftragte sind viel unterwegs. GoldMine 6.7 in deutsch unterstützt diese Mobilität zum Beispiel durch vollständige Palm-Integration. Damit erhalten oder liefern Mitarbeiter vor, im Verlauf oder nach einem Termin stets aktuelle Daten. Egal ob auf der Straße, beim Kunden, im Home Office oder im Vertriebsbüro. Das beschleunigt Vertriebs- und Geschäftsprozesse und erhöht die Datentransparenz und -aktualität. Vertriebschancen lassen sich noch besser realisieren.

Weitere Vorteile können Anwender jetzt auch aus ihrer Internet-Verbindung und der Voice over IP (VoIP) –Fähigkeit der Lösung ziehen: Mittels SoftPhone-Funktionalität können Anwender direkt aus GoldMine 6.7 Textmeldungen (SMS) auf das Mobiltelefon des Ansprechpartners versenden und so einen weiteren Kontaktkanal nutzen. Oder Nutzer können Telefonkosten senken, indem sie mit Kunden über das Internet telefonieren. Mehr noch: Bei eingehenden Anrufen ermöglicht eine Call-ID, Gespräche effizient zu managen. Sie können beispielsweise an andere GoldMine-Nutzer bzw. zuständige Ansprechpartner verzugslos weitergeleitet werden. Die Nutzung des

Internets über VoIP-vereinfacht so die Kommunikation und senkt gleichzeitig Kosten.

Mit GoldMine 6.7 erhalten Anwender ein nahezu vollständiges Bild ihrer Geschäftspartner: Verbesserte offene APIs (Application Programming Interfaces), die jetzt COM kompatibel sowie .NET und XML-fähig sind, erleichtern die Anbindung an jegliche Drittlösungen. Auf diese Weise erhalten Anwender schnell und bequem eine ganzheitliche Sicht auf ihre Kunden unter einer einheitlichen Bedienoberfläche.

Außerdem lässt sich die Bedienoberfläche jetzt leicht selbst an individuelle Bedürfnisse anpassen: Spezielle Ansichten, Felder oder Regeln für unterschiedliche Kontakte oder Aufzeichnungen sowie leistungsfähige Such- und Filterfunktionen garantieren einen gezielten und schnellstmöglichen Zugriff auf erforderliche Informationen. Das beschleunigt und erleichtert den Informationsfluss.

Selbstverständlich lässt sich GoldMine 6.7 in die neuentwickelte, Web-basierende Lösungsfamilie von FrontRange Solutions, insbesondere in das Communication Management integrieren. FrontRange IP Contact Center 5.0 ergänzt das CRM Tool beispielsweise sinnvoll als Contact Center- und Helpdesk-Lösung. Anwender optimieren so weiter den Workflow, verkürzen Antwortzeiten und beschleunigen die Problemlösung. Ergebnis: Gesteigerte Kundenzufriedenheit und verbesserte Kundenbindung.

Über FrontRange Solutions

FrontRange Solutions, Dublin, Kalifornien, USA, zählt heute zu den führenden Anbietern von Lösungen für alle Fragen in Customer Services und Support, Sales & Marketing Management sowie in allen IT-Service- und IT-Infrastructure-Management-Belangen. Das Unternehmen, dessen deutsche Zentrale in Unterschleißheim bei München sitzt, verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Implementierung von Lösungen, angepasst an den individuellen Bedarf von Kunden. Sie profitieren deshalb von weitreichender Marktkenntnis sowie von umfangreichem Projekt- und Prozess-Know-how der Mitarbeiter und Partner von FrontRange. Seine Lösungen offeriert FrontRange branchenunabhängig vor allem mittelständischen und auch größeren Unternehmen. Mit der Unterstützung von mehr als 500 zertifizierten Partnern nutzen bereits über 1.700.000 Anwender in mehr als 130.000 Unternehmen weltweit Software von FrontRange. Die Website des Unternehmens ist unter www.frontrange.de verfügbar.

Über CITYPRO

CITYPRO berät kleine und mittlere Unternehmen bei der Einführung von CRM- und Kontaktmanagement-Systemen. Die Leistungen des Berliner Unternehmens umfassen Auswahl, Installation, Konfiguration und Anpassung, Schulungen für Basis- und Intensiv-Nutzer sowie Administratoren. Auf der CRM-expo präsentiert CITYPRO professionell und schnell eingeführte CRM-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen auf Basis von GoldMine. Der Aussteller zeigt sowohl Standards im Kontaktmanagement (Anruferdokumentation, Wiedervorlage, Brief, Email etc.) als auch systematisch integrierte Lösungen mit Zusatzmodulen aus den Bereichen Angebotserstellung/ Rechnungslegung, Telefonanlagenanbindung, Arbeitszeit- und Spesenerfassung, Reporting mit Excel, Anbindung vorhandener kaufmännischer oder anderer Systeme und vieles mehr.

Über concepta Consulting

Die concepta Consulting, mit Sitz in Kaarst, arbeitet seit 1994 für lokale und bundesweite Kunden. Motivierte und flexible Mitarbeiter mit einem breiten Wissens- und Erfahrungsspektrum setzen sich für die Aufgaben unserer Kunden ein. Die Qualität für diese Lösungen sichert unsere interne Organisation in Anlehnung an ISO 9000. Unsere Partnerschaften mit erfolgreichen Softwareanbietern ermöglicht eine umfassende Produktauswahl. Für unsere Kunden sind wir der richtige IT-Partner in allen Fragen rund um den Netzwerk-Komplettservice, IT-Sicherheit, [www.-Full-Service](#), E-Mail- & Kundenkontaktmanagement, Kompetenz in Sachen Individualsoftware, Data Warehouse und Business Intelligence.

Über Interone Worldwide

Interone Worldwide ist eine international ausgerichtete Agentur für vernetzte Multikanal-Kommunikation. Schwerpunkte im Leistungsportfolio sind die medienübergreifende Beratung, Kreation und Realisierung von Kommunikationsmaßnahmen in den Disziplinen Dialogmarketing, Internet, Mobile Marketing, klassische Werbung, i-TV sowie IT-Development und Systemintegration. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie BMW Group, Boehringer Ingelheim und Deutsche Post. INTERONE WORLDWIDE ist als Teil des internationalen BBDO-Networks u. a. an den Standorten Hamburg, München, Köln, Düsseldorf, Berlin vertreten. INTERONE WORLDWIDE gehört zu den am häufigsten ausgezeichneten Agenturen und belegte 2004 im Kreativ-Ranking der deutschen New-Media-Agenturen Platz 3.

Über Macher-Software

Die Macher Gruppe ist ein Dienstleister und Lieferant für it-Services. Das Dienstleistungsangebot reicht von komplexer Unternehmensberatung in Verbindung mit dem Ziel orientiert Systemintegration, bis hin zum Verkauf von professionellen Software-Tools und Standardpaketen. Mit Mittelpunkt des Dienstleistungsangebotes stehen das Umsetzen komplexer, methodischer Vorgänge in Informations- und Kommunikationssystemen, basierend auf Standardapplikationen. Die Macher-Software ist Dienstleistungspartner namhafter Großunternehmen, der Automobilindustrie sowie Banken und Versicherungen. Durch den Vertrieb von bewährten, professionellen Standardlösungen im Bereich Berichtswesen und Kontaktmanagement zählen aber auch Klein- und Mittelbetriebe zu unseren zufriedenen Kunden.

Über Megasolution

MegaSolution hat sich seit 1995 auf Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service aus dem Hause FrontRange Solutions (ehemals GoldMine Cor.) spezialisiert und betreut über 500 Kunden im deutschsprachigen Raum, darunter auch einige europa-/weltweite GoldMine und HEAT Projekte. Praxisbeispiele von Referenzkunden (u.a. CROWN Gabelstabler Europe, Faro Europe, Deloitte Consulting, INVESCO Asset Management, Wallstreet Institut, NML Baader Maschinenfabrik, IIR Deutschland, Winterheller AG, Manpower, BMW Group) sowie eine Übersicht über die Dienstleistungen (von der Projektanalyse, Beratung, Spezifikation, Anpassung, Entwicklung, Installation, Schulung) finden Sie unter www.megasolution.de **Auf der CRM-expo** präsentiert Megasolution den mobilen Einsatz von GoldMine für dezentrale Vertriebsorganisationen, objektorientierte Erfassung von Projekten, Maschinen, Fahrzeuge in GoldMine (z.B. für Maschinenbauer äußerst nützlich), Solution Selling Methodik für GoldMine, automatisches Update von Kunden-/Kontaktdaten sowie den automatischen Import von Webanfragen (auch Seminaranmeldungen)

Diese Meldung ist abrufbar unter <http://www.fronrange.de/>

Weitere Informationen/ Belegexemplar erbeten an:

SPECIFIC! Consult
Simone Tiedemann
Steinkribbenstr. 5
40597 Düsseldorf
Tel./Fax: +49 (0)211 22033-25/-26
Email: fronrange@specific-consult.de
Internet: www.specific-consult.de

FrontRange Solutions Deutschland GmbH
Anton Kreuzer
Ohmstraße 4, Haus C
85716 Unterschleißheim
Tel./Fax: 089 / 31 88 3-0/-100
Email: anton.kreuzer@fronrange.com
Internet: www.fronrange.de

