

## **CRM in vier Dimensionen: PiSA präsentiert PiSA sales 4D**

**Berlin, 04.09.2006: Mit PiSA sales 4D setzt der CRM-Anbieter neue Maßstäbe im CRM-Markt. Die 4-dimensionale Lösung bietet Anbietern komplexer Produkte branchenspezifische Module für die Bereiche Marketing, Vertrieb, Service sowie zur Unterstützung der Managementaufgaben dieser Bereiche.**

Wer benötigt PiSA sales 4D? Umfangreichen Nutzen haben Unternehmen aus B-2-B-Branchen, deren Kundenmanagement besonderen Herausforderungen gewachsen sein muss, beispielsweise der Maschinen- und Anlagenbau, die Elektroindustrie, High-Tech-Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Spezielle Anforderungen dieser Branchen sind der Aufbau einer übergreifenden Wissensbasis, der projektorientierte Vertrieb, das Key Account Management, Angebotskonfiguration und das Service-Management.

### **Der kluge Weg zum Kunden**

Was ist neu an PiSA sales 4D? Das System ist um ein ganzes Bündel innovativer Komponenten erweitert, wie z.B. strukturierte Aktivitäten. Sie erlauben beispielsweise intelligente Besuchsberichte durch abhängige Folgeaktivitäten. So kann der Außendienst neben der Erfassung von Besuchsberichten auch resultierende Aufgaben, Folgetermine, notwendige Korrespondenzen anlegen und durch PiSA sales verfolgen lassen.

### **Individuell - schon im Standard**

Ein wesentlicher Faktor erfolgreicher CRM-Projekte ist die Benutzerfreundlichkeit der Software. PiSA sales 4D wartet daher mit einer neuen Benutzeroberfläche auf. Sie ermöglicht z.B. die spielend leichte Erstellung von Korrespondenzen. Des Weiteren können nicht notwendige Benutzeroberflächenelemente wie Reiter oder Felder ausgeblendet und bei Bedarf wieder aktiviert werden. So erstellt sich jeder Nutzer dauerhaft seine eigene PiSA sales-Arbeitsumgebung. PiSA sales erhöht die Benutzerfreundlichkeit und somit die Bereitschaft der Mitarbeiter, aktiv mit der CRM-Lösung zu arbeiten - der Garant für einen hohen ROI der Investition!

Die neue Dimension im CRM wird durch PiSA sales 4D erreicht, indem es nun auch deutlicheren Mehrwert für das Management und die Steuerung der Kundenbeziehungen bereitstellt.

### **Alle Kennzahlen auf einen Blick**

Das integrierte Center für Reporting & Analysen sorgt für weniger Stress im nächsten Meeting. Bereits im Standard sind umfangreiche und professionell gestaltete Berichte enthalten. Das Report Center liefert aktuelle Analysen aus den Bereichen Vertrieb, Marketingkampagnen, Service sowie Aktivitätenmanagement. Neben den zahlreichen vorgefertigten Standardreports können individuelle Charts mit dem Report Center ganz leicht angepasst und in verschiedenen Formaten wie Excel, PDF oder Word ausgegeben werden.

### **Das CRM, das mitdenkt**

Mit der PiSA sales Watchlist haben unsere Kunden alle dynamischen Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service fest im Griff: Mit einem Klick erstellt, überwacht eine Watchlist z.B. Anfrage- und Angebotsfristen oder weist auf fehlende Störungsbehebung im Service hin. Das Besondere: Die Aktualität der Informationen wird durch die Push-Technologie ständig sichergestellt.

### **Die Konkurrenz im Griff**

Mit der einzigartigen Mitbewerberverwaltung in PiSA sales 4D erarbeiten Entscheider Tag für Tag mehr Know-how in Vertrieb und Marketing. Sie sind in der Lage, Wettbewerber und konkurrierende Vertriebspartner Vertriebsprojekten zuzuordnen. Durch diese Zuordnung schafft der Vertrieb nach und nach eine strategische Wissensbasis, in der das Vorgehen der Konkurrenz, ihre jeweiligen Stärken und Schwächen und der aktuelle Status in Vertriebsprojekten abrufbar ist.

Zu den Unternehmen, die heute schon mit CRM von PiSA sales arbeiten, zählen renommierte Anbieter wie die Müller Weingarten AG, SIEMENS PTD, die Blefa GmbH und das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt.

PiSA sales 4D wird auf der internationalen Leitmesse CRM-expo (08./09.11, NürnbergMesse) erstmals präsentiert. Das CRM-Konzept PiSA sales kann auf einer Reihe von Veranstaltungen in den kommenden Wochen in Augenschein genommen werden:

- + 7. September 2006, Bochum: Aachener PPS-Tage: CRM Special
- + 25./26. September 2006, Berlin: AGILITY Europe
- + 26. Oktober 2006, Bad Homburg: VDMA Kundendiensttagung



- + 8./9. November 2006, Nürnberg: CRM-expo
- + 14./15. November 2006, Pforzheim: Maschinenbauforum

### **Mehr über PiSA sales**

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe leistet die PiSA sales GmbH effiziente Projektrealisierungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition unserer Kunden. Insbesondere für Unternehmen mit komplexen Produkten & Leistungen bietet das Unternehmen Lösungen in den Bereichen projektorientiertes CRM, Angebots-/ Produktkonfiguration sowie Servicemanagement. Die PiSA sales GmbH ist eine 100%-ige Tochter der PiSA repository technologies GmbH, Berlin. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz. Mehr Informationen unter [www.pisa.de](http://www.pisa.de).

Diese Pressemitteilung kann unter [www.pisa.de](http://www.pisa.de), Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, [weisz@pisa.de](mailto:weisz@pisa.de)