

Referenzkunde



» „Ich liebe PIA!“ Das waren die Worte unseres Geschäftsführers schon nach wenigen Anwendungstagen mit unserem neuen CRM-System. «

Hannelore Weidner, Leiterin Vertrieb & Marketing



Bildquellennachweis: Thomas Fedra / dfv Conference Group

CAS PIA®





Foto: ©Reinhard Simon
www.das-portrait.com

» Mit CAS PIA haben wir endlich ein CRM-System, das durch seine intuitive Handhabung überzeugt. Jetzt sind wir in der Lage standortübergreifend zu arbeiten, gemeinsam auf Daten und Termine zuzugreifen. Das optimiert und professionalisiert unsere Vertriebsaktivitäten. «

Hannelore Weidner, Leiterin Vertrieb & Marketing



Branche

Akademie, Weiterbildung und Beratung

Ziele/Anforderungen

- Webbasierte und intuitiv handhabbare CRM-Lösung
- Kunden- und Interessentendaten klug verwalten
- Verschiedene Prozesse im Unternehmen unterstützen, wie z. B. Projekt- und Terminverwaltung, Serienbriefe, Verkaufschancen und Marketing Kampagnen
- Alles standortübergreifend, insbesondere für die Vertriebsaktivitäten der Dokumentations- und Kommunikationslösung

Nutzen und Vorteile

- Anwendungsmöglichkeiten, Investition und Rahmenbedingungen stehen in einem hervorragenden Verhältnis
- Smarte Handhabung, intuitiv bedienbar
- Reibungslose, erfreulich einfache und schnelle Migration der Kundendaten aus dem bisherigen CRM-System, dank der Unterstützung von systec
- Produktivität wurde deutlich erhöht - alle Mitarbeiter haben per Knopfdruck in Echtzeit alle Informationen über Kunden, Interessenten, Termine und Projekte im Blick
- Viele interne E-Mails oder „cc's“ erübrigen sich, weil diese direkt dem Kundenkontakt in der virtuellen Akte zugeordnet werden



Projektdaten

- CAS PIA
- Reibungslose Migration der Kundendaten

Kunde

- Qnigge GmbH – Freude an Qualität, www.qnigge.de, www.gut-ist-nicht-genug.de, www.anererkennung-und-wertschätzung.de
- Das Team der Qnigge Akademie unterstützt Unternehmen, wie Hotels, Veranstaltungszentren, Messegesellschaften, Kliniken und Verbände, mit individuellen Schulungs-, Workshop- und Coaching-Konzepten und bei der Einführung bzw. Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements
- Gegründet 2006

CAS PIA

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen
- Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis
- SaaS – Einzige Voraussetzung: Rechner & Browser
- Flexibel: Zugriff auf die Daten, jederzeit und überall
- Sicher: Kein Investitionsrisiko, professionelle Datenhaltung

Kontakt und Beratung



POWERCASE FORMULA CRM GmbH
20097 Hamburg
+49 (0)40 2800 659-13
www.formulacrm.de



CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG

www.cas-mittelstand.de