

# Business Contact Manager 2007

**Microsoft Office Outlook 2007 mit Business Contact Manager bietet eine leistungsfähige Kunden- und Kontaktverwaltung. Dies soll dazu beitragen, dass Sie Zeit sparen sowie Vertrieb, Marketing und Kundendienst verbessern können.**

Organisieren und verwalten Sie alle Kontakte, Interessenten- und Kundeninformationen an einem Ort. Verfolgen Sie Verkaufsleads und Chancen innerhalb des Vertriebskreislaufs nach. Erstellen, personalisieren und verfolgen Sie intern Direktmarketingkampagnen. Und zentralisieren Sie Ihre projektbezogenen Informationen, damit Sie organisiert bleiben, und überwachen Sie die Aufgabenerfüllung durch automatische Erinnerungsmeldungen.

**Organisation der Kunden- und Interessenteninformationen an einem Ort.**

- Zentralisieren Sie die Kunden- und Interessenteninformationen wie z. B. Kontaktinformationen, E-Mail-Nachrichten, Telefonanrufe,

Termine, Notizen und Dokumente in Office Outlook 2007 mit Business Contact Manager.

- Passen Sie den Typ der von Ihnen nachverfolgten Kontaktinformationen Ihren Geschäftszwecke an.
- Wenn Sie nicht im Büro sind, können Sie offline mit Ihrem Laptop arbeiten und die Daten nach der Rückkehr ins Büro synchronisieren.
- Geben Sie Kunden- und Interessentendaten einfach unternehmensweit mit sicherem Mehrbenutzerzugriff frei.
- Verfolgen Sie fakturierbare Zeit in Ihrem Outlook-Kalender nach, und senden Sie diese Informationen automatisch an Office Accounting, um Rechnungen an Kunden zu schreiben.

Integrieren Sie alle Kontakt- und Kundeninformationen und deren Verlauf, einschliesslich Kommunikation, Aufgaben und Termine, mit Ihrer E-Mail und Ihrem Kalender in Office Outlook 2007.

**Office Outlook 2007 mit Business Contact Manager unterstützt Sie bei der Verwaltung von Interessenten,**

- Verfolgen Sie die Informationen zu Interessenten und Verkaufsleads in Office Outlook 2007 mit Business Contact Manager, einschliesslich Kontaktinformationen, Kommunikationsverlauf, Dokumenten, Herkunft und Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Verkaufsabschlusses.
- Verfolgen Sie die Verkaufschancen vom Erstkontakt bis zum Geschäftsabschluss nach. Zeigen Sie eine Zusammenfassung aller Verkaufschancen nach Typ, Verkaufsstufe und Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses an.
- Rufen Sie eine unternehmensweite, konsolidierte Ansicht der Vertriebswege ab, indem Sie über das anpassbare Dashboard Ihre wichtigen Unternehmensmetriken zusammenfassen, Verkäufe prognostizieren und Unternehmensaufgaben mit Prioritäten versehen.
- Mit dem zentralen Informationsdashboard erhalten Sie eine aktuelle Darstellung der

Kunden- und Interessenteninformationen, mithilfe derer Sie Ihre Aktivitäten organisieren können.

Das neue Informationsdashboard stellt eine Übersicht Ihres Vertriebswegs bereit, anhand dessen Sie Entscheidungen treffen und sich auf Ihre Prioritäten konzentrieren können.

**Zentralisieren Sie projektbezogenen Informationen und Aufgabenverwaltung.**

- Organisieren und verfolgen Sie alle projektbezogenen Informationen in Outlook nach, einschliesslich Aufgaben, E-Mail-Nachrichten, Besprechungen, Notizen und Anhänge.
- Nutzen Sie Kunden-, Interessenten- und Projektinformationen gemeinsam mit anderen Personen in Ihrem Unternehmen.
- Weisen Sie anderen Benutzern Projektaufgaben zu, und übertragen Sie Aufgabeninformationen automatisch in ihre jeweiligen Aufgabenlisten.
- Überwachen Sie den Fortschritt automatisch, und versenden Sie Erinnerungen.

**Schrittweise Anleitungen führen Sie durch den Vorgang zum Erstellen von Marketingkampagnen.**

Mit Microsoft Outlook Business Contact Manager 2003 oder 2007 hat auch der Einzelbetrieb die perfekte Möglichkeit, strukturiert und zielgerichtet zu arbeiten und kann in gewohnter Umgebung von Outlook ein effizientes CRM betreiben. Warum in die Ferne schweifen, wenn Sie bereits alles notwendige womöglich bereits installiert haben?

Immer wieder tritt in KMU-Betrieben die Frage nach einem effizienten Adress-Verwaltungsprogramm auf. Outlook bietet Ihnen gerade dafür weitaus mehr Funktionen und Unterstützungen als einfach nur Email-Empfang und Email-Versand. Schöpfen Sie die volle Kapazität von dem aus, was Sie bereits gekauft haben und schonen Sie dafür Ihre Investitions-Reserven für ein gewinnbringendes Marketing.

*Dimitri Rupp*