

Sehr geehrte Damen und Herren!

Die Welt und auch die CRM-Welt entwickelt sich permanent weiter und wir wollen Sie über Neuigkeiten von Microsoft Dynamics CRM 4.0 informieren.

Durch unsere „Gold Certified“ Partnerschaft mit Microsoft haben wir Zugang zu wichtigen Microsoft Ressourcen, die für die gemeinsamen Projektentwicklungen benötigt werden.

Im Rahmen dieser Zusammenarbeit sind wir Kompetenzpartner für die Implementierung von Microsoft Dynamics CRM mit den unterschiedlichsten kundenspezifischen Anpassungen bzw. individuellen Erweiterungen.

Microsoft stellt nun für die Konfiguration der Plattform Microsoft Dynamics CRM 4.0 und Erweiterung der Marketing-, Vertriebs- und Service-Funktionen eine Reihe von Add-On-Lösungen kostenlos zur Verfügung. Zusätzlich werden diese „Accelerators“ mit vollständigem Source Code geliefert, so dass sie für spezifische Kundenanforderungen weiter ausgebaut werden können.

Derzeit ist die Sprache für einen Großteil dieser Zusatzmodule in Englisch gehalten, wobei laufend auch deutsche Versionen verfügbar werden.

Zusatzmodule („Accelerators“) für Microsoft Dynamics CRM 4.0:

1. Social Networking

Das „Social-Networking“ Zusatzmodul ermöglicht ua. die Überwachung und Analyse von Kundenkommunikation durch die Integration mit Twitter, Facebook, etc.

2. Portal Integration

Mit dem Zusatzmodul „Portal Integration“ können externe Web-Organisationen eingebunden werden.

3. Partner Relationship Management

Diese Komponente bietet vordefinierte Erweiterungen des Microsoft Dynamics CRM Sales Force Automation-Funktionalität, einschließlich neuer Entitäten, Workflows und Berichte.

4. Notifications

Das Benachrichtigungs-Zusatzmodul von CRM erlaubt es dem Benutzer für ihn wichtige CRM „Geschäftsfälle“ zu abonnieren, so z.B. ist ein Verkaufsmitarbeiter an neuen Leads und Verkaufschancen interessiert, die ihm zugewiesen wurden, während ein Servicemitarbeiter an neuen Servicefällen, die für ihn bestimmt sind, interessiert ist.

5. Event Management

Dieses Zusatzmodul dient der Planung und Durchführung von Veranstaltungen und der Berichterstattung.

6. Extended Sales Forecasting

Die erweiterte Vertriebsprognosen Lösung bereichert die „out-of-the-box Sales Forecasting-Funktionen. Sales Manager können Umsatzziele, Bilanzen und die Leistung für bestimmte Zeiträume verfolgen.

7. eService

Das Zusatzmodul „eService“ bietet Helpdesk-Funktionen (über ein Web-Portal) als eine konfigurierbare Out-of-the-box ".

8. Analytics R2

„Analytics Foundation“ enthält Dashboards, Key Performance Indicators (KPI's) und eine Reihe neuer Berichte.

9. Enterprise Search R1

Das Zusatzmodul „Enterprise Search“ ermöglicht die Suche nach CRM-Kundendaten direkt aus dem SharePoint-Portale.

10. Business Productivity Newsfeed

Mit dem „Business Productivity Newsfeed“ Zusatzmodul werden die Benutzer in Microsoft Dynamics CRM über alle Ereignisse in der Organisation informiert.

11. Business Productivity Workflow Tools

Dieses Zusatzmodul bietet eine Reihe von zusätzlichen Workflow-Prozessen.

12. Business Data Auditing

Das Zusatzmodul „Business Data Auditing“ bietet grundlegende Audit-Funktionen. Beim Eintritt von vordefinierten Ereignissen wird automatisch eine Version des betreffenden Datensatzes angelegt.

13. Sales Performance International (SPI) Sales Methodology

Das Zusatzmodul SPI (Sales Performance International) für Microsoft Dynamics CRM 4.0 ist für Kunden gedacht, die bereits in die SPI Solution Selling®-Verkaufsmethode investiert haben bzw. dies vorhaben. Sie möchten damit diese Investition durch Microsoft Dynamics CRM weiter verbessern.

Weitere Details zu diesen Themenbereichen finden Sie im Internet unter:

<http://www.crmaccelerators.codeplex.com>

Sollte eines (oder mehrere) dieser Zusatzmodule für Sie von besonderem Interesse sein, bieten wir Ihnen gerne die Möglichkeit über einen eigenen Zugang auf unser Demosystem zuzugreifen. Auf diesem System können Sie jederzeit und ausgiebig die verschiedenen Funktionalitäten testen.

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder mit E-Mail und Sie erhalten umgehend einen Zugangscode.

Mit freundlichen Grüßen

Dietmar Wehinger