

Checkliste

Welche CRM-Funktionalitäten sind für mein Unternehmen wichtig?

Ein CRM-System stellt viele Funktionalitäten bereit, die man je nach Priorität schrittweise im Unternehmen einführen sollte. Damit Sie Ihre Prioritäten leichter festlegen können, haben wir Ihnen die wichtigsten Funktionalitäten übersichtlich zusammengestellt.

| Funktionalitäten | Priorität A | Priorität B | Priorität C |
|---|-------------|-------------|-------------|
| | | | |
| Kontaktmanagement | | | |
| Kunden-Extranet | | | |
| Korrespondenz (Brief, E-Mail, Telefon, Fax) | | | |
| Anfragen- und Reklamationsmanagement) | | | |
| Mobile Unterstützung / Mobile Clients | | | |
| Routenplanung | | | |
| Außendienst-Reporting & Controlling | | | |
| Besuchsvorbereitung | | | |
| Aktivitätenmanagement (Wiedervorlage, Termine u.v.m.) | | | |
| Dokumentmanagement | | | |
| Projektkommunikation | | | |
| Einsatzplanung | | | |
| Kundenprofile | | | |
| Kundenakte | | | |
| Fein-Selektion des Datenbestandes | | | |
| Kundenwertdarstellung | | | |
| Kampagnenmanagement | | | |
| Vertriebschancen-Management | | | |
| Sales Funnel | | | |
| Reporting & Forecasting | | | |