

Microsoft CRM Mobile

Datenblatt

Menschen sind der Motor des Geschäftserfolgs, und immer mehr Menschen arbeiten über eine Remoteverbindung oder greifen mobil auf Daten zu. Es ist immer wichtiger geworden, für den Vertrieb, Service oder die Interaktion mit Kunden Handheldgeräte einzusetzen. Microsoft spielt hier eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Vertriebsmitarbeiter mit den besten Geräten, Technologien und Geschäftsanwendungen auszustatten. CRM Mobile für Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 hält ein weitreichendes Potenzial für Ihr Vertriebsteam, und damit auch für Ihr Unternehmensergebnis bereit.

AUF IHRE ANFORDERUNGEN ABGESTIMMT

Microsoft® CRM Mobile stellt eine Ergänzung zu Microsoft CRM 3.0 und Microsoft Office Outlook® dar. Vertriebsmitarbeiter können jederzeit auf aktuellste Informationen zu Kunden, Verkaufschancen und Geschäftsaktivitäten zugreifen und wichtige Aspekte ihrer Vertriebsarbeit auf einer vertrauten Microsoft CRM-Benutzeroberfläche erfassen, nachverfolgen und speichern.

Microsoft CRM Mobile unterstützt die Mitarbeiter, die von unterwegs arbeiten, dabei, ihre Termine zu organisieren, Aufgaben effizient zu verwalten und ihre Vertriebsprojekte stets im Blick zu haben. Sie können Ihre Daten hierfür mit dem Microsoft CRM-Server im Büro synchronisieren bzw. immer dann, sobald eine Funkverbindung verfügbar ist.

STEIGERUNG DER PRODUKTIVITÄT

Der mobile Client mit seiner vertrauten Benutzeroberfläche und der Funktionalität von Microsoft CRM stellt für Ihren Vertrieb jederzeit und an jedem Ort die Leistungsfähigkeit von Microsoft CRM bereit. Dank Windows Mobile 5.0 brauchen Sie für Telefonate, mobiles Messaging und Microsoft CRM Mobile nur ein Gerät.

INFORMATIONEN NACH BEDARF


Bei Verkaufsgesprächen außerhalb des Büros abonniert der Benutzer die gewünschten CRM-Informationen. Diese werden auf das von ihm verwendete Gerät heruntergeladen. Nicht benötigte Daten werden gleich gelöscht, um die Speicherkapazität des mobilen Geräts nicht übermäßig zu beanspruchen.

VERTIEFUNG DER KUNDENBEZIEHUNGEN


Benutzer können von unterwegs, am Flughafen oder sogar während einer Besprechung ganz einfach auf Daten zugreifen und diese verwalten. Dank der umfangreichen Möglichkeiten zur Verwaltung von Kunden und Verkaufschancen können die Benutzer mit Microsoft CRM Mobile Kundendaten anzeigen, erstellen sowie bearbeiten und schnell auf Anfragen reagieren.

NIEDRIGE GESAMTBETRIEBSKOSTEN

Die Bereitstellung erfolgt problemlos entweder über eine SD-Karte (Secure Digital Card) oder eine Dockingstation. Durch Anpassung lassen sich Formulare, Ansichten und Einstellungen auf die Anforderungen des Unternehmens und der Branche abstimmen. Da Benutzer nur für sie relevante Daten abonnieren, werden die Ressourcen der Geräte geschont. All dies führt zu umfangreichen Kosteneinsparungen.



Erfassen und verwalten Sie Kundeninformationen und Ihre Kontakte und verfolgen Sie Ihre Verkaufschancen – jederzeit und an jedem Ort.



Über Abonnement-Einstellungen können Sie die gewünschten CRM-Daten festlegen. Mit Windows Mobile 5.0-basierten Geräten haben Sie Direct Push-Zugriff auf Ihre Outlook E-Mails, Kontakte, Kalender und Aufgaben, so dass Sie auch außerhalb des Büros auf dem Laufenden und reaktionsbereit sind.

Microsoft CRM Mobile

Datenblatt

Informationen zu Microsoft CRM Mobile

VOLLSTÄNDIGE KUNDENINFORMATIONEN

Zeigen Sie die Kundenaktivitäten und -historie an, einschließlich Kontaktdaten und Kommunikationen, und verwalten Sie diese Informationen unabhängig von ihrem Standort.

VERTRIEBSBEZIEHUNGEN

Bauen Sie Geschäftsbeziehungen aus, so dass sich Ihre Vertriebsmitarbeiter in den Verkaufschancen auf die richtigen Meinungsführer und Entscheidungsträger beziehen können.

FEATURES

Passen Sie Formulare an, und veröffentlichen Sie sie über den Server mit Microsoft CRM, um sie auf mobilen Geräten verwenden zu können. Microsoft CRM Mobile unterstützt hohe DPI-Werte, kann Hoch- und Querformate darstellen, bietet QWERTZ-Tastaturfunktionen und unterstützt Wireless WAN (GPRS/EDGE, CDMA), je nachdem, welches mobile Gerät verwendet wird. Windows Mobile unterstützt eine breite Palette an Gerätetypen, sodass Mitarbeiter problemlos das richtige Gerät für ihre Anforderungen finden – von robusten Geräten für den Einsatz in der Industrie oder im Außendienst bis hin zu Geräten mit QWERTZ-Tastaturen und Kompakttelefonen.

SICHERHEIT

Was die Sicherheit angeht, so brauchen Sie keine Bedenken zu haben. Damit der Zugriff auf Unternehmensdaten geschützt ist, verwendet Microsoft CRM Mobile eine starke Verschlüsselung, Authentifizierung und Autorisierung und unterstützt DMZ-Konfigurationen. Zur Gewährleistung des Datenschutzes und der Einhaltung von internen Sicherheitsrichtlinien können Administratoren über eine Remoteverbindung Daten auf mobilen Geräten löschen oder sperren und remote Kennwortschutzrichtlinien durchsetzen (dies erfordert Microsoft Exchange Server 2003 oder höher sowie Geräte, die auf Windows Mobile 5.0 basieren).

GESCHWINDIGKEIT

Da es sich bei Microsoft CRM Mobile um eine Thick-Client-Anwendung handelt (Daten also auf dem Gerät gespeichert werden), profitieren Benutzer von umfangreicheren Funktionen und schnellen Reaktionszeiten.

SYNCHRONISIERUNG

Synchronisieren Sie Daten über das Firmennetzwerk oder über drahtlosen Zugriff (GPRS/EDGE, CDMA).

SYSTEMANFORDERUNGEN

- Microsoft Dynamics CRM 3.0 (Professional oder Small Business Edition)

ANFORDERUNGEN FÜR MOBILE GERÄTE

- Microsoft CRM Mobile wird unterstützt von Windows Mobile 5.0 (Pocket PC und Pocket PC Phone Edition), Pocket PC 2003 und Pocket PC 2003 Second Edition.
- Wireless WAN (GPRS/EDGE, CDMA) wird unterstützt auf Geräten, die auf Windows Mobile 5.0 basieren.
- 3,5 Zoll-Anzeige, 240 x 320 Pixel (Minimum)
- Steckplatz für SD-Karte und eine SD-Karte bzw. Steckplatz für CompactFlash-Karte und eine CompactFlash-Karte (empfohlen)
- Microsoft CRM Mobile kann nicht auf beliebigen Speichergeräten installiert werden, z. B. nicht auf NAND- und Flashspeichern.

Microsoft CRM Mobile

- Erfassen, Nachverfolgen und Speichern der Vertriebsaktivitäten auf einer vertrauten Benutzeroberfläche
- Nutzt die Vertriebsfunktionen von Microsoft CRM
- Ergänzung zu Microsoft Office und Microsoft Office Outlook
- Geräteunterstützung: PPC 03, PPC 03 Second Edition und PPC 05 mit oder ohne Radio
- Funktioniert im online und offline Modus
- Unterstützt Wireless WAN (GPRS/EDGE, CDMA)



Microsoft CRM 3.0 wurde auf Basis der skalierbaren und sicherheitsoptimierten Microsoft .NET-Plattform entwickelt und greift auf Standardtools und -technologien zurück, darunter Microsoft SQL Server™, Microsoft BizTalk® Server und Microsoft Visual Studio®. Mit der Lösung können Sie bereits vorhandene IT-Investitionen sowie interne Fachkenntnisse nutzen und dadurch Ihre Gesamtbetriebskosten verringern. Das Produkt ist unter den aktuellen Microsoft-Betriebssystemen und auf den neuesten Serverlösungen von Microsoft verfügbar, einschließlich Microsoft Windows Small Business Server 2003 Premium Edition.

Weitere Informationen zu Microsoft CRM erhalten Sie unter www.microsoft.com/germany/dynamics/crm/default.mspx.

Ein weltweites Netzwerk von Microsoft CRM-Partnern bietet Beratung und Unterstützung bei der Installation und Anpassung des Produkts sowie bei Support und Schulung.

© 2006 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. MICROSOFT SCHLIESST FÜR DIESE ZUSAMMENFASSUNG JEGLICHE GEWÄHRLEISTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER KONKLUDENT. Microsoft, BizTalk, Microsoft Dynamics, das Microsoft Dynamics-Logo, das Microsoft Internet Explorer-Logo, Outlook, Visual Studio, Windows, die Windows-Logos, Windows Mobile und Windows Server sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.