

# iExtensions CRM – CRM für Lotus Notes



weburi.com – Ihre CRM Experten

# Wie können wir Ihnen im CRM Projekt helfen?

---

- Think big - start small - scale fast  
Denken Sie an die umfassende Lösung,  
fangen Sie jedoch überschaubar an  
und erweitern Sie nach Einführung der Grundlagen
- Mit unserem bewährten Top-10-Analyseprozess...
  - ...verkürzen Sie die CRM Evaluation und Einführungsdauer!
  - ...erreichen Sie eine hohe Benutzerakzeptanz!
  - ...profitieren Sie von niedrigeren Kosten!



# Wie hilft Ihnen iExtensions CRM dabei?

---

- Hochgradig konfigurierbar → „Genau unser CRM!“
- Einfach zu bedienen
- Flexibel und skalierbar durch Module
- Nutzt Ihre bereits vorhandene Infrastruktur
- Überall verfügbar (Lotus Notes Client online/offline, Web Browser, BlackBerry)
- Rasche Umsetzung dank einfacher Konfiguration



# Wer ist weburi.com?

---

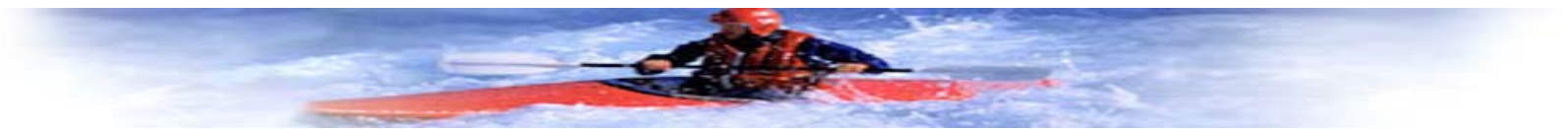
Seit bald 10 Jahren CRM Experte!

- **CRM Beratung**

Analyse, Konzepte, Technologie. Wir garantieren Ihnen eine klar strukturierte und zügige Umsetzung der CRM-Projekte.

- **CRM Software**

Wir bieten modulare und skalierbare Lösungen. Ob im eigenen Hause, On-Demand oder Mobile - unser Schwerpunkt liegt bei CRM Komplettlösungen, die auf Ihre Anforderungen zugeschnitten sind.



# Was macht uns einzigartig?

## Unser Ansatz und unser Produkt

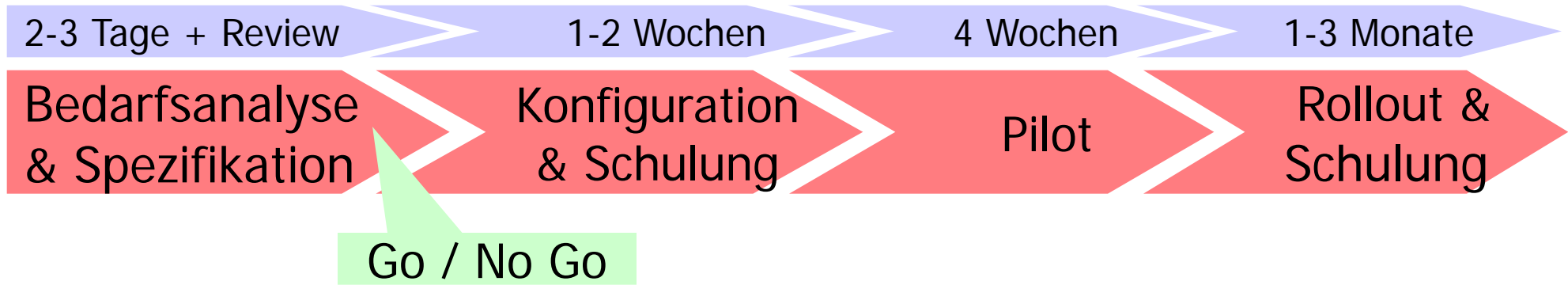
---

Wir arbeiten mit Ihnen für ein erfolgreiches CRM Projekt

- „Top 10“ Methode für Anforderungen  
Wir stellen mit Ihnen für alle Bereiche deren Top-10 CRM Wünsche zusammen, gemeinsam gehen wir mit realistischen und erfüllbaren Anforderungen ins Projekt
- Hohe Konfigurierbarkeit statt teuer Anpassungen  
iExtensions CRM kann einfach konfiguriert werden und passt sich flexibel Ihren Bedürfnissen an (ohne Programmierung)
- Rapid Deployment  
Nutzen Sie unsere Erfahrung für eine rasche und effiziente Umsetzung Ihrer Anforderungen



# Bewährte weburi.com CRM-Einführung

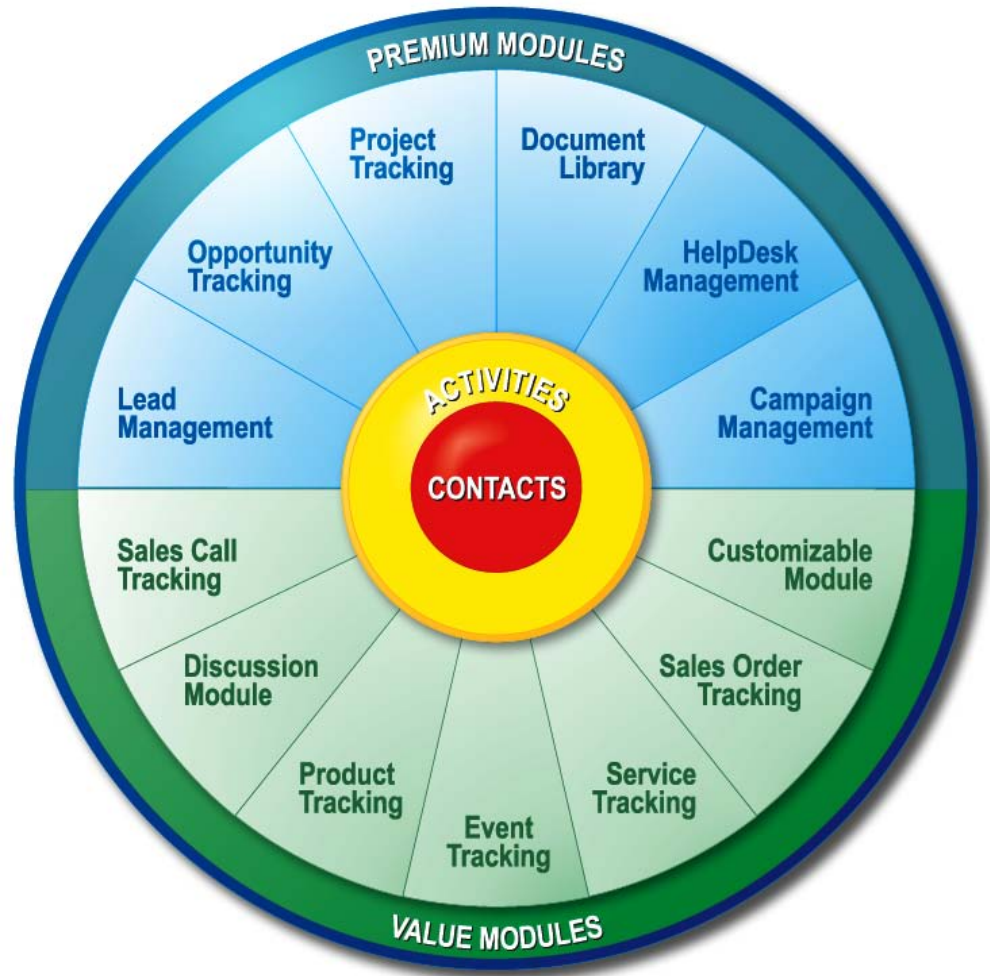


- CRM Anforderungen sammeln („Top 10 Analyse“)
- Workshop mit Review und Umsetzungsoptionen
- Implementierung & Benutzerschulung für Pilot
- Pilot an einem Standort mit Praxistest
- Rollout und Training für weitere Benutzer / Standorte



# iExtensions CRM – modularer Aufbau

- Durch den modularen Aufbau von iExtensions CRM können Anforderungen flexibel umgesetzt werden.
- Die Module können individuell nach Benutzern lizenziert werden.
- Weitere Module können jederzeit nachlizenziert werden.



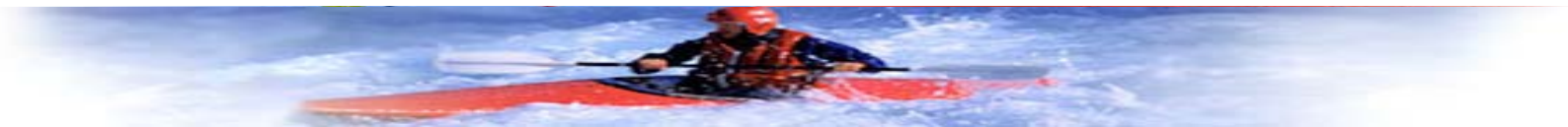
# iExtensions CRM – Funktionsumfang (1)

- Kontakt-/ Adressmanagement (Firmen/Personen)
- Kanalbündelung für Aktivitäten (E-Mails, Gesprächsnotizen, Besuchsberichte usw. nach Kontakt, Firma usw.)
- Integration mit Notes E-Mail / Terminen / Aufgaben
- Reporting mit MS Excel oder Crystal Reports
- Dokument Management mit Office Integration
- Opportunity / Pipeline Management (Sales Forecasting)
- HelpDesk / Customer Service (Ticket System)
- Projekt Management



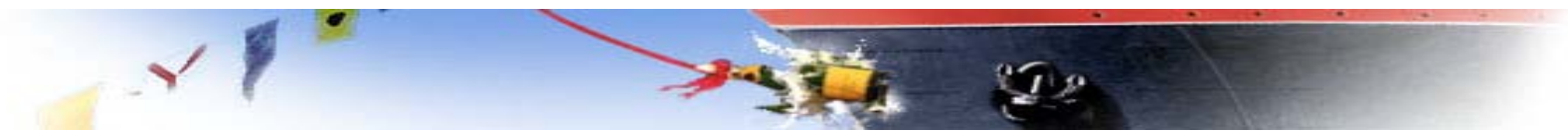
# iExtensions CRM – Funktionsumfang (2)

- Leads Management  
(für Adress-Import / noch nicht qualifizierte Adressen)
- Event und Kampagnen Management
- Produkt- und Service Datenbank  
(zur Angebotserstellung)
- Automation Datenbank (für Prozess-Automatisierung)
- Asset Management (zur Verwaltung von Kundenobjekten)
- Sales Order Tracking (Umsätzen von Kunden)
- Custom Module (zur individuellen Anpassung)
- Schnittstellen (E-Mail, Fax, Telefon, Web, ERP)



# iExtensions CRM – mehrfach ausgezeichnet

- Lotus Award “Best Mid Market Solution”
- Lotus Award “Best Real-Time & Team Collaboration Solution”
- IBM PartnerWorld Beacon Award “Best Lotus Software Solution”
- Lotus Notes Advisor “Editors' Choice Award for CRM”



# Vorteile Notes-basierter Systeme

---

- Integration und Nutzung bestehender Infrastruktur
  - Mail, Kalender, Aufgaben sind direkt eingebunden
  - Notes-Client als zentraler Client (Zugriff, Replikation, Schulung)
- Ermöglicht kollaboratives CRM
  - Aufgabenteilung und Workflow
  - Unterstützung unstrukturierter Daten und Ad-hoc Aktivitäten
  - Einbindung vieler Kanäle (E-Mail, Brief, Fax, Web, CTI, ERP)
- Nutzt Vorteile von Notes/Domino
  - Replikation, Sicherheit, Zugriffsschutz, offline verfügbar



# iExtensions Portal – anpassbare Übersichten

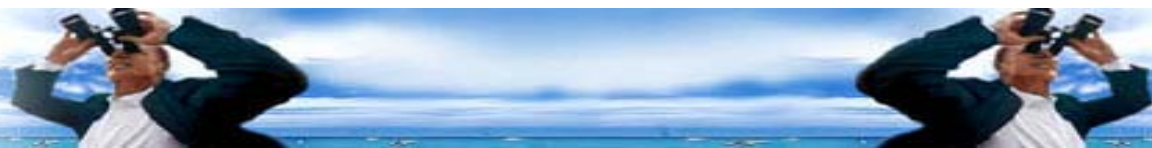
The screenshot displays the iExtensions CRM portal interface. At the top, there is a search bar and a navigation menu with tabs for 'Portal', 'Kontakte', 'Aktivitäten', 'Bibliothek', 'Verkaufschance', 'Events', 'Produkte', 'Einstellen', 'Leads', and 'Assets'. Below the navigation, there are buttons for 'Show all', 'Neu', and 'Optionen'.

The main content area is divided into several sections:

- Eingang (Inbox):** A table listing incoming emails with columns for 'Who', 'Date', 'Time', 'Size', and 'Subject'.
 

Who	Date	Time	Size	Subject
jcarini	11.12.2006	20:50	9.085	Fw: Lotus Award
michael.wagner	11.12.2006	14:36	3.926	Einladung zur iExtensions
pgibellini	11.12.2006	12:25	5.677	Import Leads von Excel - C
michael.wagner	11.12.2006	11:04	3.824	CRM Merge Opportunities
jpcaillat	11.12.2006	10:44	12.895	RE: Process - Schedule
slavisa.mladenov	11.12.2006	09:22	5.376	Backup-Tape eingelegt
ldelahaye	11.12.2006	09:17	14.537	replies to your questions
beat.saegesser	11.12.2006	09:09	9.933	RE: Ihre Fragen / weitere
- Verkaufschancen (Sales Opportunities):** A bar chart titled 'Verkaufschancen nach Monat' showing sales opportunities in Euros for different months.
 

Month	Value (€)
02.2006	200.000 €
04.2006	350.000 €
05.2006	400.000 €
07.2006	550.000 €
12.2006	750.000 €
01.2007	510.000 €
- Kalender (Calendar):** A calendar view for Monday, 18. December 2006, showing tasks like 'Musterbau AG : Angela Gruber - Unterlagen senden' and 'Musterbau AG : Dr. Peter Meier - Präsentation vorbereiten'.
- Adressen (Addresses):** A contact list showing details for 'Dr. Sabine Kuhn' and 'Dr. Peter Meier', including phone numbers and business information.



# Abbildung Konzernstruktur

The screenshot displays the EXTENSIONS CRM interface. At the top left is the logo for EXTENSIONS CRM. A navigation bar contains tabs for Portal, **Kontakte**, Aktivitäten, Bibliothek, Verkaufschance, Events, Produkte, Einstellen, Leads, and Assets. A search bar is located at the top right. Below the navigation bar, there are tabs for Kontakt, Organisation, Extras, Admin, Aktionen, and Bericht. A sidebar on the left offers navigation options: Nach Kontakten, Nach Organisation (with sub-options: Nur Organisationen, Nach Hierarchie, Nach Kundenbetreuer), Administrator, and Andere. The main content area shows a hierarchical tree structure:

- BKK Mustermann AG- Headquarters
  - Mustermann Holding
    - Musterbau AG
      - Unternehmen
        - Musterbau AG
          - Musterbau AG  
Rheinstrasse 25  
8005 Zürich  
Schweiz  
Michael Wagner  
verifiziert  
info@musterbau.ch
    - Mustermann AG
      - Unternehmen
        - Mustermann AG
          - Mustermann AG  
Hauptstrasse 12  
89560 München  
Deutschland  
Michael Wagner  
verifiziert  
info@mustermann-ag.com
    - PixFix Werbeagentur für Online Medien
      - Niederlassung
        - PixFix Werbeagentur für Online Medien
          - PixFix Werbeagentur für Online Medien  
München  
Status: 10 Erstkontakt



# Übersicht über alle Informationen nach Kontakt

Mit „Details anzeigen“ werden zu jedem Element die zugeordneten Einträge angezeigt.

Die Portlets sind frei konfigurierbar.

Date	Creator	Subject
12.12.2006	Michael Wagner	Quotation : Dr. Sabine Kuhn Frau -> K
22.09.2006	Michael Wagner	Besprechung
22.09.2006	Michael Wagner	Angebot iExtensions MW D
21.09.2006	Michael Wagner	Unterlagen senden
12.09.2006	Michael Wagner	Anfrage wegen Vertrag
12.09.2006	Michael Wagner	iExtensions CRM Übersicht
12.09.2006	Michael Wagner	Brief weburi.com D
12.09.2006	Michael Wagner	Mittagessen
11.09.2006	Michael Wagner	Beispiel Umsätze aus SAP
11.09.2006	Michael Wagner	Beispiel Mahndaten aus SAP
01.08.2006	Michael Wagner	Besprechung des Angebots
01.08.2006	Michael Wagner	Unterlagen senden

Date	Contact	Description
04.12.2006	Dr. Sabine Kuhn	Brief1.doc (Michael Wagner)
09.11.2006	Dr. Sabine Kuhn	Brief zur Einladung (Michael Wagner)
05.10.2006	Dr. Sabine Kuhn	Einladung CRM (Michael Wagner)
22.09.2006	Dr. Sabine Kuhn	CRM-Expo-Partner.pdf (Michael Wagner)
22.09.2006	Dr. Sabine Kuhn	Angebot Maschine Novostar 22.9. (Michael Wagner)
21.09.2006	Dr. Sabine Kuhn	Angebot 12.9. (Michael Wagner)
24.05.2006	Dr. Sabine Kuhn	Presentation (Michael Wagner)
24.05.2006	Dr. Sabine Kuhn	weburiEvent (Michael Wagner)
10.03.2006	Dr. Sabine Kuhn	Projektplanung (MS Project) (Michael Wagner)
10.03.2006	Dr. Sabine Kuhn	Einladung (Michael Wagner)
06.03.2006	Dr. Sabine Kuhn	Einladung (Michael Wagner)
25.01.2006	Dr. Sabine Kuhn	Angebot Lanxess (Michael Wagner)
16.12.2005	Dr. Sabine Kuhn	Einladung zum Event (Michael Wagner)
01.12.2005	Dr. Sabine Kuhn	Brief bzgl. Vertrag (Michael Wagner)

Date	Rep	Contact	Description
25.09.2006	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	Fluqbeleiter Uniformen A
18.04.2006	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	LN Lizenzverlängerung
02.01.2006	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	Data Warehouse
15.11.2005	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	neues CRM Projekt
24.10.2005	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	neues Branding Konzept
01.06.2005	Michael Wagner	Dr. Sabine Kuhn	Varistar
22.06.2004	Michael Wagner	Sabine Kuhn	Öffentliche Ausschreibung
25.05.2004	Michael Wagner	Sabine Kuhn	Hotel ABC Frankfurt

Date	Description	Assignee	Item
25.10.2005	Stromzähler arbeitet nicht richtig	Beat Saegesser	iExtens
02.11.2004	Pumpe arbeitet nicht	Sandra Conner	Schnei

# Kontaktmanagement

Sabine Kuhn		Mustermann AG	
Projektmanagerin			
E-Mail-Adresse: <a href="mailto:sabine.kuhn@mustermann-ag.com">sabine.kuhn@mustermann-ag.com</a>			
Telefon (gesch.):	+49 (0711) 123 45 60	Villastrasse 11	
Fax (gesch.):	+49 (0711) 123 45 61	München 89660 Germany	
Mobiltelefon:	+49 (0178) 123 67 89	Web-Seite: <a href="http://www.mustermann-ag.com">www.mustermann-ag.com</a>	
Erstellungsdatum: 06.09.2003			

Allgem.	Adresse	Details	Beziehungen	Kommentare
<b>Name</b>				
Vorname:	Sabine			<b>Tel.</b>
2. Vorname:				Telefon (gesch.):
Nachname:	Kuhn			Fax (gesch.):
	Titel: Sehr geehrte Frau			Mobiltelefon:
	Suffix:			Tel. (priv.):
Anrede (Name):	Sehr geehrte Frau Kuhn			Fax (priv.):
				Pager:
Positionsbezeichnung:	Projektmanagerin			
Einheitentyp:	Partner			
Privatkontakt:	Nein			
<b>Geschäftlich</b>				
Unternehmen:	Mustermann AG			<b>E-Mail u</b>
Kontonummer:				E-Mail-Adr
				Alternative
				Web-Seite
				Name des

Allgem.	Adresse	Details	Beziehungen	Kommentare
<b>Allgem.</b>				
Region:				<b>Auswählen</b>
Status:				D
Verkaufspotenzial:				1 Initial Contact
Mailing-Liste:				200 - 299
Persönliche Mailing-Liste:				2. follow-up mail D, Weihnachtskarte
Geburtstag:	03.09			16
Kategorien:				
Bevorzugte Kontaktmethode:	E-Mail			
Von Mailings ausschließen:	Nein			
<b>Benutzerdefiniert</b>				
Abteilung:				Marketing und Kommunikation
Interesse:				CRM Consulting, CRM iExtensions



# Speicherbare Suchläufe mit Feldern oder Query

Suche speichern :  Ja  Nein

**Geführte Suche** | Query Builder

Exakte Übereinstimmung :  Ja  Nein  Nach allen Feldern suchen  Nach beliebigen Feldern suchen

Unternehmen	Vorname	Nachname
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Klassifikation	Kundennummer	Status
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postleitzahl	Stadt	Land
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Bundesland / Kanton	Region	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Events eingeladen	Events zugesagt	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Events teilgenommen	Kundenbetreuer	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
* Kundensegment	Positionsbezeichnung	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Letzte Änderung		
Vor <input type="text"/>	<input type="text"/>	16

Option „Query Builder“:  
Auswahl der Felder und  
Werte, individuelles  
Zusammensetzen der  
Abfrage

Suche speichern :  Ja  Nein

**Geführte Suche** | Query Builder

**Felder und Werte für die Suche auswählen**

Feld	<input type="text" value="Land"/>	<input type="text" value="Enthält"/>
Wert	<input type="text" value="Schweiz"/>	<input type="text"/>

**Zur Suchbox hinzufügen**  Und  Oder

Suchbox für

Unternehmen Enthält weburi und Land Enthält Schweiz

**Suchanfrage bearbeiten**

Option „Geführte Suche“:  
Angabe oder Auswahl der  
Werte für vordefinierte  
Felder



# Liste aller Aktivitäten nach Firma

The screenshot shows the iEXTENSIONS CRM interface. The top navigation bar includes 'Portal', 'Kontakte', 'Aktivitäten', 'Bibliothek', 'Verkaufschance', 'Events', 'Produkte', 'Einstellen', 'Leads', and 'Assets'. The 'Aktivitäten' tab is active. A search bar is located in the top right corner. The left sidebar contains navigation options: 'Meine Aktivitäten', 'Alle Aktivitäten' (with sub-options: 'Nach Kontakt', 'Nach Organisation', 'Nach Datum', 'Nach Leistung', 'Nach Typ'), 'Gemeinsamer Kalender', 'Administrator', and 'Andere'. The main content area displays a table of activities with the following columns: Date, Subject, Contact, and Creator.

Date	Subject	Contact	Creator
	Armstrong and Son		
	BKK Mustermann AG		
	Musterbau AG		
	Mustermann AG		
12.12.2006	Angebot : Dr. Sabine Kuhn -> Mustermann AG	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
04.12.2006	Mittagessen	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
30.11.2006	Einladung zur iExtensions Web Demo (Log 1 )	Angela Gruber	
26.09.2006	Besprechung	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
22.09.2006	Unterlagen senden	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
12.09.2006	Beispiel Umsätze aus SAP	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
12.09.2006	Anfrage wegen Vertrag	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
12.09.2006	iExtensions CRM Übersicht	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
11.09.2006	Beispiel Mahndaten aus SAP	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
03.08.2006	Besprechung neues Projekt	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
02.08.2006	Informationen senden	Sabine Kuhn	Michael Wagner
01.08.2006	Besprechung des Angebots	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
24.05.2006	Einladung zum CRM Event	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
24.05.2006	PPT to PDF	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner
24.05.2006	Besprechung	Hans Muster	Michael Wagner
26.04.2006	Besprechung nächste Lieferung	Hans Muster	Michael Wagner
17.03.2006	Einladung zum CRM Event	Dr. Sabine Kuhn	Michael Wagner



# Integration mit Notes Mail

**Mit CRM Kontakten verknüpfte E-Mails (gesendet und empfangen) werden automatisch auch im CRM beim Kunden abgelegt.**

**Notes Mail Interface:**

- Workspace: iExtensions Addresses, iExtensions Activities, iExtensions CRM Übersicht
- Buttons: New Memo, Reply, Reply To All, Forward, Delete, Follow Up, Folder, Copy Into New, Chat
- Checkboxes: Contact, Organization, Private, Project, Opportunity, Event
- Sender: Michael Wagner/weburi
- Recipient: Dr. Sabine Kuhn, Mustermann AG
- Subject: sabine.kuhn@mustermann-ag.com
- Body: Sehr geehrte Frau Dr. Kuhn, vielen Dank für Ihr Interesse am CRM-System iExtensions für Lotus Notes. Anbei sende ich Ihnen wie gewünscht eine kurze Präsentation zu iExtensions CRM. Darin sind die Vorteile und wichtigsten Bereiche von iExtensions CRM.
- Attachment: CRM-iExtensions-for-Notes.pdf
- Signature: Michael Wagner, weburi.com GmbH, Software & Consulting, Zürich - Stuttgart

**iExtensions CRM Interface:**

- Navigation: Portal, Kontakte, **Aktivitäten**, Bibliothek, Verkaufschance, Events
- Extras: Adm, Aktionen, Bericht
- Left Menu: Meine Aktivitäten, Alle Aktivitäten (Nach Kontakt, Nach Organisation, Nach Datum, Nach Leistung, Nach Typ), Gemeinsamer Kalender, Administrator, Andere
- Activity Table:

Date	Subject
25.10.2005	HelpTicket : Tkt116 (Stromzähler arbeitet nicht richtig)
25.10.2005	Wartung vor Ort
16.09.2005	iExtensions CRM Übersicht
02.08.2005	Einladung zum CRM Event
02.08.2005	Einladung zum CRM Event
26.07.2005	Nachfrage wegen Termin am 28.7.
26.07.2005	iExtensions CRM Übersicht
26.07.2005	Anrufen wg. Installatio - hat alles geklappt?
26.07.2005	Anfrage zu Erweiterung
26.07.2005	Anrufen und nachfragen
19.07.2005	Umlage



# Integration mit Notes Kalender

Workspace | iExtensions Addresses - ... | Michael Wagner R6 - Calendar | iExtensions Activities - (Organiz... |

**Calendar**  
for Michael Wagner

Schedule a Meeting | New | Owner Actions | Participant Actions | Copy Into New

Day | Week | Month | Meetings

26 Dienstag Juli 2005 | 27 Mittwoch Juli 2005

- ✓ Mustermann AG : Dr. Sabine Kuhn - hat alles geklappt?
- ✓ Mustermann AG : Hans Muster - Anrufen und nachfragen

07  
08  
09  
10  
11  
12 Mustermann AG : Dr. Sabine  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31

Today is August 12, 2005

**New Notices**

Open | Remove

On | From | Su

Local

Aufgaben und Termine werden automatisch im persönlichen Kalender und im CRM beim Kunden abgelegt.

iEXTENSIONS CRM

Portal | Kontakte | **Aktivitäten** | Bibliothek | Verkaufschance | Events

Extras | Admin | Aktionen | Bericht

Date	Subject
02.08.2005	Einladung zum CRM Event
26.07.2005	Nachfrage wegen Termin am 28.7.
26.07.2005	iExtensions CRM Übersicht
26.07.2005	Anrufen wg. Installatio - hat alles geklappt?
26.07.2005	Anfrage zu Erweiterung
26.07.2005	Anrufen und nachfragen
26.07.2005	Besprechung Vorgehen Q3
18.07.2005	Unterlagen senden
18.07.2005	neues Projekt besprochen
18.07.2005	Merge besprochen

Meine Aktivitäten  
Alle Aktivitäten  
Nach Kontakt  
Nach Organisation  
Nach Datum  
Nach Leistung  
Nach Typ

Administratoren  
Andere



# Ansicht der Verkaufschancen nach Firma

**EXTENSIONS CRM**

Verkaufschance

Portal Kontakte Aktivitäten Bibliothek **Verkaufschance** Events Produkte Einstellen Leads Assets

<Select View>

Verkaufschance Extras Admin Aktionen Bericht Quick Links Details anzeigen

Date	Company	%	Expected	Weighted		
	Armstrong and Son		850.000			
	BKK Mustermann AG		111.310			
	Miller Company		300.000			
	Musterbau AG		1.150.000			
	Calderona		100.000			
04.05.2006	Musterbau AG Peter Meier Kundenbetreuer: Michael Wagner Status: Offerte eröffnen	10%	100.000	10.000	●	EUR
	CRM SAP		200.000			
	IMG Projekt XYZ		550.000			
	Sozialversicherung Wien Mariahilfplatz		300.000			
14.02.2005	Musterbau AG Acct Manager: Michael Wagner Status: 4 Project confirmed	90%	300.000	270.000	●	EUR
	Mustermann AG		1.300.000			
	geplantes Papierwerk Osnabrück		750.000			
01.12.2006	Mustermann AG Kundenbetreuer: Michael Wagner Status: 0 Awareness	30%				
	LN Lizenzverlängerung					
	Projekt FHS					
02.01.2007	Mustermann AG Hans Muster Rep: Michael Wagner	50%				

Sie arbeiten lokal

Diese Übersicht listet die Wahrscheinlichkeit, das Volumen der Opportunities und den gewichteten Wert (nach Wahrscheinlichkeit). Weitere Ansichten listen Opportunities nach Status, Monat, Kontakt usw.



# Definition einer Opportunity

**Opportunity**

Kontakt Michael Wagner  
 Organisation weburi.com GmbH Deutschland

**Wert:** 20'000,00 **Wahrscheinlichkeit:** 75%  
**Gewichteter Wert:** 15'000,00 **Gewichteter Gewinn:** 11'250,00

Allgem. Details Personen Positionen Prozess

**Allgemein**

Beschreibung: Test EUR Opportunity

Typ:

Status:

Datum für Beginn Einnahmen: 30.06.2003

Projektionen verwenden:  Ja  Nein

Währung: EUR

**Wert**

Wert:	20'000,00
Kosten:	5'000,00
Wahrscheinlichkeit:	75%

Jeder Opportunity können vordefinierte Prozesse zugewiesen werden, die dann Schritt für Schritt ausgeführt werden können.

Prozessname	Verkauf <input checked="" type="checkbox"/>
Meilenstein	<input checked="" type="checkbox"/> Erstkontakt <input checked="" type="checkbox"/> Vorbesprechung <input type="checkbox"/> Präsentation <input type="checkbox"/> Richtpreisofferte <input type="checkbox"/> Offerte <input type="checkbox"/> Auftragseingang <a href="#">Neuen hinzufügen</a>   <a href="#">Neuen einfügen</a>   <a href="#">Löschen</a>   <a href="#">Edit MileStone</a>
Letzer Meilenstein	Vorbesprechung
Nächster Meilenstein	Präsentation - <a href="#">Edit MileStone</a>
Zugewiesen an	Beat Saegesser/weburi
Geplantes Meilenstein-Enddatum	27.12.2006
Aktion	<input checked="" type="radio"/> Aufgabe erstellen <input type="radio"/> Aktion ausführen <input type="radio"/> Keine
Kommentar	bitte Präsentation wie besprochen vorbereiten
Historie	Zugewiesen zu Prozess: Verkauf ( Michael Wagner - 18.12.2006 03:18:49 PM ) Milestone completed: Erstkontakt ( Michael Wagner - 18.12.2006 03:18:56 PM ) Milestone completed: Vorbesprechung ( Michael Wagner - 18.12.2006 03:19:02 PM )

Für jede Opportunity können Währung, Wert, erwartete Kosten und Wahrscheinlichkeit angegeben werden.



# Definition der benutzerdefinierten Felder

Allgem. Adresse Details Beziehungen Profil Org.-Hierarchie

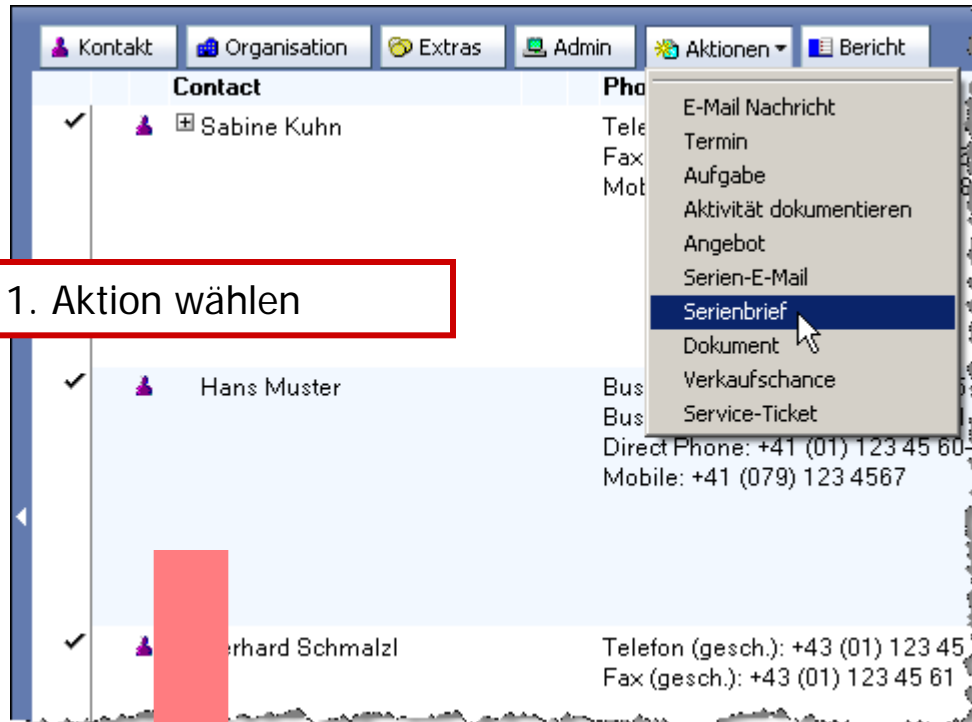
Allgem. Autom. Schlüsselwörter Schlüsselwörter Text Nummern Datumsangaben

Verschiedene Arten definierbar, Auswahlwerte und Pflichtfelder können individuell vorgegeben werden

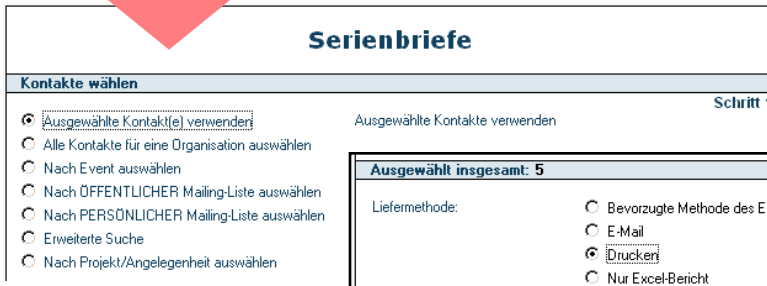
Feldname	Erforderliches Feld	Feldwerte (Beschriftungen)	Feldwerte (Alias)	Typ
<b>Allgem.</b> * Region	Nein	D CH A I F Europa USA Canada Andere	D CH A I F Europa USA Canada Other	Organisation
Zu Standort-Synch hinzufügen		Nein		
Status	Nein	verifiziert zu überprüfen aktiv inaktiv ----- 00 Lead erhalten 10 Erstkontakt 20 Interessent 30 Kunde	verifiziert zu überprüfen aktiv inaktiv ----- 00 Lead erhalten 10 Erstkontakt 20 Interessent 30 Kunde	Kontakt
*Umsatzpotential	Nein	A B C	A B C	Organisation



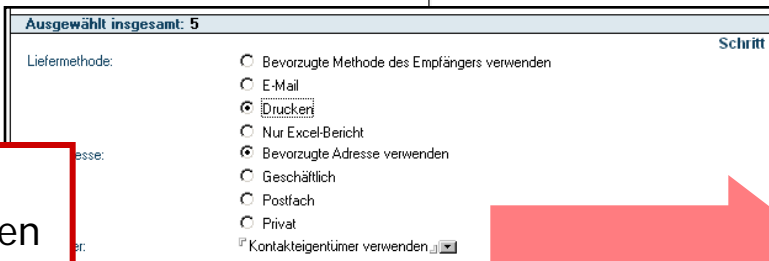
# Ablauf Serienbrief



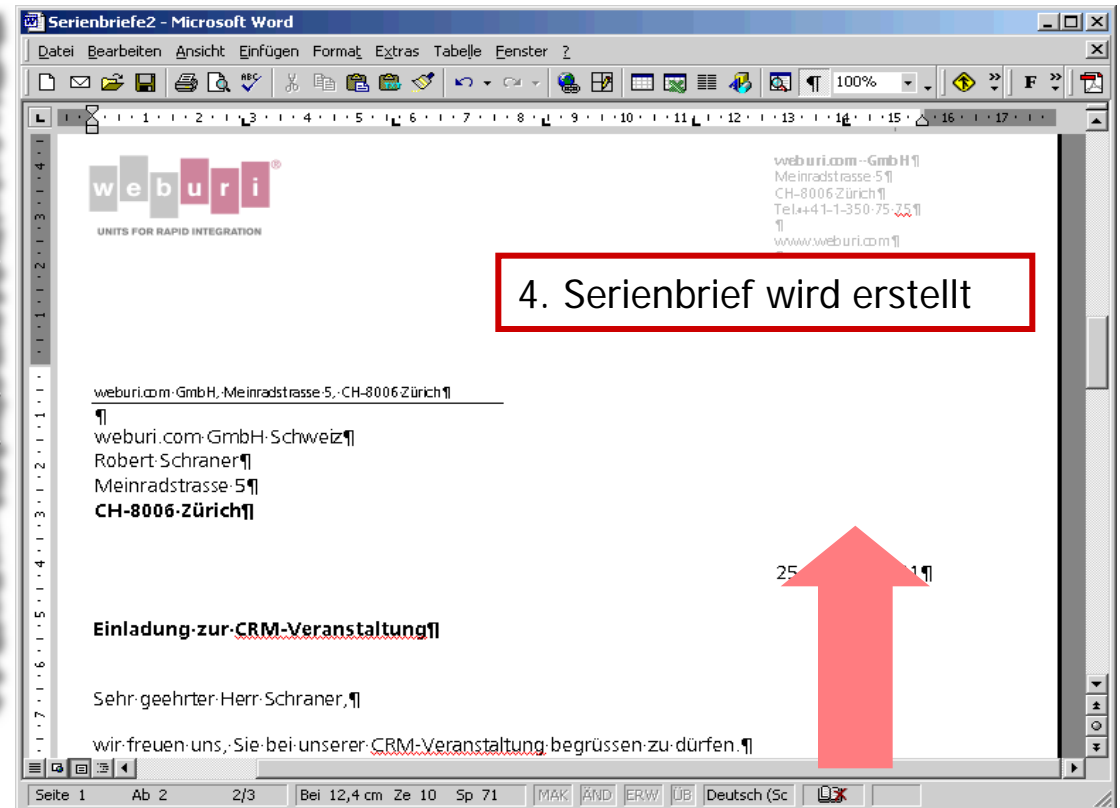
1. Aktion wählen



2. Adressherkunft und Optionen wählen



3. Vorlage wählen



4. Serienbrief wird erstellt



# Übersicht Event-Management

**CRM Forum**

Kontakt  Projekt  
 Organisation  Verkaufschance

Allgem. | Details | Prozess | Meilensteine | Personen | Erweitert

**Prozessname**  
Eventmanagement

**Meilenstein**

- Veranstaltungsraum buchen
- Einladungslisten erstellen
- Einladungen versenden
- Anmeldung abgeschlossen
- Follow-ups senden

Letzer Meilenstein: Veranstaltungsraum buchen  
Nächster Meilenstein: Einladungslisten erstellen  
Zugewiesen an: Michael Wagner/weburi  
Geplantes Meilenstein-Enddatum: 27.04.2006 16  
ToDo erstellen:  Ja  Nein  
Kommentar:

Neuen hinzufügen | Neuen einfügen | Löschen | Meilensteine bearbeiten

**Historie**  
Zugewiesen zu Prozess: Eventmanagement ( Michael Wagner - 27.04.2006 17:35:20 )  
Meilenstein abgeschlossen: Veranstaltungsraum buchen ( Michael Wagner - 27.04.2006 17:35:25 )

**A** - Definition der Veranstaltungen  
Optional können diese mit Prozessen geplant und gesteuert werden.

**B** - Zuordnung der Events zu Personen:

EXTENSIONS CRM

Portal | Kontakte | Aktivitäten | Bibliothek | Verkaufschance | Events

Nach Kontakten | Nach Organisation | Administrator | Andere

Contact

- Sabine Kuhn
- Hans Muster

Erweiterte Suche  
Beziehung erstellen  
Hinzufügen zu Meine Kontakte  
Entfernen von Meine Kontakten  
Zu einer Mailingliste hinzufügen  
Von einer Mailingliste entfernen  
Hinzufügen zu Kampagne  
Entfernen von Kampagne  
Events verwalten

1. Personen wählen

**Auswählen**

Eingeladen  
 Akzeptiert  
 Abgelehnt  
 Teilgenommen

OK  
Cancel

2. Event-Schritt wählen

**Auswählen**

Wählen Sie ein Ereignis:

Description	Number	Organizati
CRM Forum		
Rheingau Musik Festival 2006		
Sommer Festival	SF123	
Tech Expo	TEXP	

OK  
Cancel

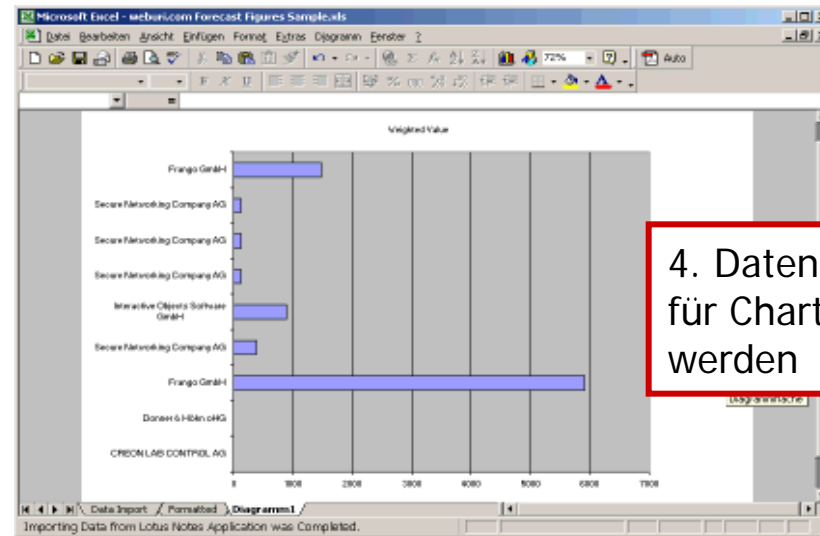
3. Event zuordnen

4. Einladungen anhand Eventlisten versenden



# Excel Reports

1. Einträge und Aktion auswählen



2. Report auswählen

3. Excel Tabelle wird erstellt

Contact	Company	Description	Date	Value
Thorsten Fröhlich	CREON LAB CONTROL AG		03.08.2001 00:00	0
Pierre Donner	Donner & Hahn oHG		26.07.2001 00:00	0
Ivonne von Leesen	Frango GmbH		01.08.2001 00:00	6516
Eberhard Haug	Secure Networking Company AG		01.08.2001 00:00	6500
Hennrich Ott	Interactive Objects Software GmbH		31.03.2002 00:00	17000
Eberhard Haug	Secure Networking Company AG		01.08.2001 00:00	2166,666667
Eberhard Haug	Secure Networking Company AG		01.10.2001 00:00	2166,666667
Eberhard Haug	Secure Networking Company AG		01.11.2001 00:00	2166,666667
Ivonne von Leesen	Frango GmbH		01.11.2001 00:00	1654
Ivonne von Leesen	Frango GmbH		01.09.2001 00:00	1654
Ivonne von Leesen	Frango GmbH		01.10.2001 00:00	1654



# Crystal Reports verwenden

EXTENSIONS CRM

Portal Kontakte Aktivitäten Bibliothek Verkaufschance Events Produkte

Kontakt Organisation Extras Admin Aktionen Bericht

**1. Einträge und Aktion auswählen**

Contact: Sabine Kuhn

Phones: Telefon (gesch.): +49 (0) 178 123 67 89, Fax (gesch.): +49 (0) 178 123 67 89, Mobiltelefon: +49 (0) 178 123 67 89

Excel  
Crystal Report

**Crystal Report**

Einträge auswählen Schritt 1

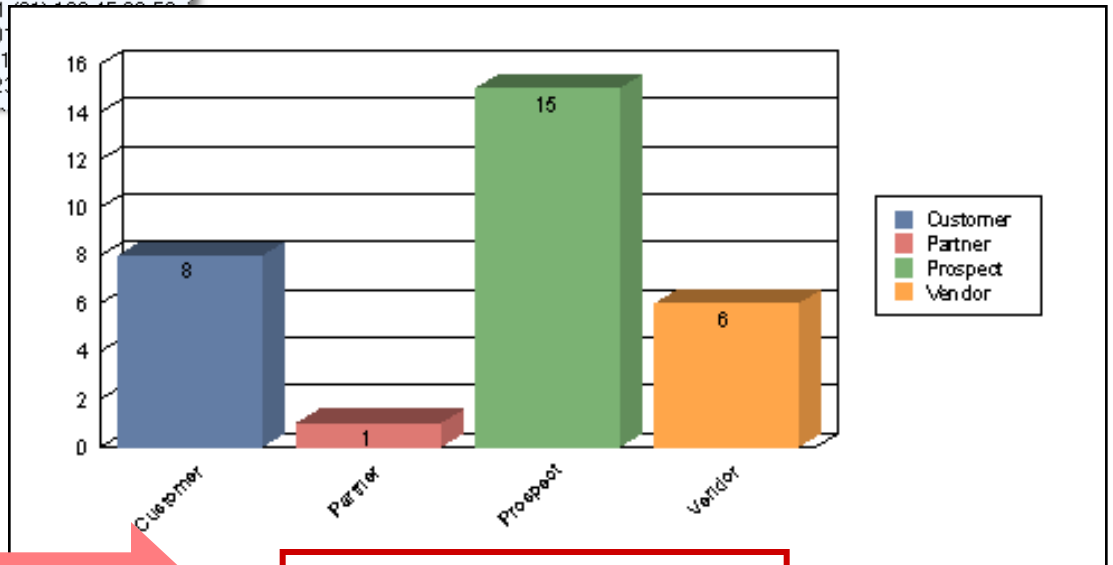
Ausgewählte Dokumente verwenden  
 Alle Dokumente  
 Erweiterte Suche

Crystal Vorlage

Auswählen

Report erstellen Löschen

**2. Optionen und Report auswählen**



**3. Report wird erstellt**



# weburi.com Kunden & Branchen

weitere Referenzen unter [www.weburi.com](http://www.weburi.com)

Arthur D Little

Sanitized 

FRANKE

KMT Waterjet Systems

ABB

  
HESPERION  
Life Science Research

  
SER

ALOKA  
Science & Humanity

abraxas<sup>®</sup>  
INFORMATIK AG

OPERN  
HAUS  
ZÜRICH

  
Stadtspital Waid  
Zürich

infront  
SPORTS & MEDIA

 UBS

 FHS St.Gallen  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



## Schweiz

- weburi.com GmbH  
Meinradstrasse 5  
CH-8006 Zürich
- Ansprechpartner  
Robert Schraner  
Berater für Mobile & Web  
robert.schraner@weburi.com  
+41 (0)44 350 75 75

## Deutschland

- weburi.com GmbH  
Villastraße 9  
D-70190 Stuttgart
- Ansprechpartner  
Michael Wagner  
Berater für CRM & Mobile  
michael.wagner@weburi.com  
+49 (0)711 907 127 20

Weitere Informationen unter [www.weburi.com](http://www.weburi.com)

