

Die 10 wichtigsten Gründe

warum Microsoft CRM und Windows Small Business Server 2003 ein Gewinn für kleine Unternehmen sind

Machen Sie die Kundenbeziehungen Ihres Unternehmens profitabler - mit weniger Ressourcen. Ein systematisches Kundenmanagement mit Microsoft CRM zusammen mit der kompletten Serverinfrastruktur des Microsoft Windows® Small Business Server 2003 Premium helfen Ihnen, die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens zu steigern. Gleichzeitig kommen Sie mit diesem Angebot in den Genuss umfassender Funktionalitäten, wie sie in dieser Form bisher nur größeren Unternehmen zur Verfügung standen.

1. Sie steigern die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Microsoft CRM ist zielgerichtet entwickelt, um Unternehmen beim Aufbau profitablerer Kundenbeziehungen zu unterstützen.

- Microsoft CRM erlaubt es Mitarbeitern, sämtliche Kundeninformationen über Team- und Abteilungsgrenzen hinweg zu teilen. Wiederkehrende Prozesse werden automatisiert, Mitarbeiter von zeitraubenden Tätigkeiten entlastet; gleichzeitig erhalten sie Werkzeuge, um die Vertriebs effektivität zu erhöhen und einen konsistenten, effizienten Service zu bieten.
- Da Microsoft CRM einfach über Microsoft Outlook® oder den Webbrowser zugänglich ist, haben Sie zu jeder Zeit und an jedem Ort benutzerfreundlichen Zugriff auf Werkzeuge und Informationen, die Sie brauchen, um die Effizienz im Verkaufsprozess zu steigern sowie einen dem Wettbewerb vorausseilenden Service anzubieten.

2. Sie profitieren von niedrigen Gesamtkosten.

Microsoft CRM und Windows Small Business Server 2003 sind so konzipiert, dass Sie Ihre Konzentration dem Geschäft widmen können – nicht Ihrer IT.

- Microsoft CRM ist einfach einzurichten, anzupassen wie auch zu nutzen und lässt sich leicht in weitere Geschäftsanwendungen oder in Webservices integrieren.
- Die integrierten Installations- und Managementtools des Small Business Server gewährleisten eine effiziente und zielgerichtete Administration, so dass Sie schnell alle Vorteile der Lösung nutzen können.
- Ihr Microsoft Partner vor Ort unterstützt Sie darüber hinaus in jeder Phase des Projekts, von der Evaluierung über die Implementierung bis hin zu umfangreichen Serviceleistungen, und hilft Ihnen, von Anfang an den maximalen Nutzen aus der Lösung zu ziehen.

3. Großer Geschäftsnutzen bei geringem Kapitaleinsatz.

Mit Microsoft CRM und Small Business Server 2003 Premium Edition verbessern Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens und profitieren gleichzeitig von einem absolut überzeugenden Preismodell.

4. Beide Lösungen sind schnell einsatzbereit.

Sowohl Microsoft CRM als auch Windows Small Business Server 2003 bieten eine direkte und assistentenunterstützte Installation, Einrichtung und Wartung. Die Lösungen sind schnell einsatzbereit – ohne groß in Ihre bestehenden Geschäftsabläufe einzugreifen.

5. Sie realisieren das volle Potenzial Ihrer Investition.

Microsoft CRM arbeitet nahtlos mit dem Windows Small Business Server 2003 Premium zusammen, so dass Sie schnell den maximalen Nutzen Ihrer Investition realisieren.

- Microsoft CRM verwendet zur Speicherung und gemeinsamen Verwendung wichtiger Kundeninformationen den Microsoft SQL Server - die führende Datenbanktechnologie für kleine und mittlere Unternehmen zur Speicherung und gemeinsamen Verwendung wichtiger Kundeninformationen.
- Microsoft CRM ist nahtlos in Microsoft Exchange und Microsoft Outlook integriert, der Anwendung, die für viele Mitarbeiter zu zentralen Schaltstelle ihrer täglichen Arbeit geworden ist, und bietet so, bei bewährter Anwenderfreundlichkeit, die besten Voraussetzungen zur Steigerung der Produktivität.

6. Sie können Microsoft CRM einfach mit bestehenden Anwendungen verbinden.

Microsoft CRM basiert auf der .NET-Plattform und ist daher leicht in ERP-Systeme, Anwendungen von Drittanbietern oder in Webservices zu integrieren sowie um unternehmensspezifische Anforderungen zu erweitern.

7. Die richtigen Mitarbeiter haben Zugriff auf die richtigen Informationen.

Gewähren Sie Mitarbeitern rollenbasierten Zugang zu den für sie wichtigen und stets aktuellen Informationen.

8. Jederzeit Zugriff auf Daten und Anwendungen von jedem beliebigen Ort.

Mithilfe des neuen Remote-Web-Workplace des Windows Small Business Server 2003 und des Webbrowser-Clients von Microsoft CRM unterstützen Sie Anwender an jedem Ort zu jeder Zeit mit aktuellen Informationen.

- Bleiben Sie jederzeit und überall mit Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden verbunden.
- Nutzen Sie Remote-Web-Workplace, um Benutzern den Fernzugang zu ihren E-Mail-Konten sowie Remote-Desktops zu gewähren, und um Administratoren die Fernverwaltung des Servers zu ermöglichen.

9. Kritische Geschäftsdaten werden noch effektiver geschützt

Schützen Sie Ihre kritischen Geschäftsdaten, vom Zugang zum Netzwerk bis hin zu den Anwendungen mit einer sicheren, integrierten Infrastruktur.

- Der in Small Business Server Premium enthaltene Microsoft Internet and Security Acceleration Server bietet richtlinienbasierte Zugangskontrolle zur Umsetzung Ihrer Internetnutzungsregeln.
- Der Windows Small Business Server 2003 macht das Anlegen von Backups leicht und bietet zudem einen effizienten so genannten Disaster-Recovery-Schutz für kritische Geschäftsdaten.

10. Skalierbare Datenkapazität.

Auch, wenn der Umfang an Kundendaten stetig zunimmt, bleiben Sie diesen steigenden Anforderungen gewachsen.

- Die Windows Small Business Server 2003 Premium Edition beinhaltet eine Vollversion des Microsoft SQL Server Standard und bietet Ihnen damit praktisch unbegrenzten Speicherplatz für Ihre CRM Daten.

Weitere Informationen

Microsoft CRM

www.microsoft.com/Germany/BusinessSolutions/CRM

Microsoft Windows Small Business Server 2003

www.microsoft.com/Germany/ms/sbserver/