





Ihr Spezialist für browserbasierte Workflow-Lösungen im Kundenbeziehungsmanagement

## Basis-Funktionen im Überblick

CRM-Software inkl. integrierten ERP-Funktionalitäten - **die All-in-One Lösung für Ihr Unternehmen**

### Individuelles Dashboard

- + Nur Inhalte, die Sie persönlich nach der Anmeldung im System für wichtig erachten
- + Durch Drag & Drop individuell zu gestalten
- + Übersicht von z.B. Statistiken, Newsfeed, Aufgaben, neuen E-Mails uvm.

### Kontaktverwaltung

- + exakte Zielgruppenansprache
- + diverse Such- und Filterkriterien
- + Masseneditieren von Adressen
- + Sortieren aller Listen
- + Datenimport und -export
- + Dublettenprüfung bei Adressanlage
- + Workflows direkt aus der Adressmaske
- + Anlage von beliebig vielen Ansprechpartnern
- + Direktlinks in der Adressmaske zu administrativen Einstellungen, z.B. Felddefinitionen

### Automatische Workflows

- + Workflows für wiederkehrende Prozesse erstellen
- + Automatische Terminbestätigungen bei Terminanlage versenden
- + Aufgaben automatisiert erstellen, z.B. bei einer Anfrage über ein Formular Ihrer Website
- + Intervalle zum automatischen Versenden von z.B. Eventeinladungen bestimmen
- + Automatische Rechnungsstellungen oder Versand von Mahnungen uvm.

### Gruppenfähiger Terminkalender

- + chronologisch geordnete Terminübersicht
- + Eigene Termine erstellen oder für andere Mitarbeiter/ Kollegen
- + Auseinanderhalten der einzelnen Termine durch Farbgebungen
- + Übersicht der Verfügbarkeit von Ressourcen aller Art

### Integrierter Webmailer

- + Kein externes E-Mailprogramm nötig
- + E-Mail Templates durch den HTML Editor in quisa® selbst gestalten
- + Editor verfügt über WYSIWYG (What You See Is What You Get) in Form eines E-Mail Template Baukastens
- + Kein Überlaufen des Postfachs - unbegrenzt viele Mails versenden und empfangen
- + Filterfunktion für Betreffzeilen, Empfänger und Versender
- + Für den internen Versand in quisa® gibt es keine Größenbegrenzung von E-Mail Anlagen
- + Versand als Reintext oder HTML

### Aufgaben erstellen

- + Aufgaben oder Wiedervorlagen erstellen
- + Aufgaben an einen Mitarbeiter oder ein Team delegieren
- + Wiedervorlagen-Erinnerung durch PopUp oder E-Mail
- + Fortschrittsanzeige der Erledigung
- + Automatisiertes Benachrichtigungswesen
- + Bearbeitung in Kombination mit Teamkalender und dem Adressmanager
- + In der Aufgabenübersicht jeden Tag in Echtzeit sehen, was zu tun ist
- + Definieren von eigenen Aufgabentypen uvm.

### Dokumentenverwaltung

- + Dokumente zügig hochladen und abspeichern
- + Zuweisung durch Typkategorisierung möglich
- + Einfaches Einfügen der Dokumente per Drag & Drop
- + Miniaturansicht der Anlagen in der Dokumentenübersicht
- + Perfekte Ablage für Bilder, Templates aller Art oder sonstigen Dokumenten
- + Frei konfigurierbare Ablage, auch für einzelne Abteilungen
- + Dokumente können auch Kontakten zugeordnet werden
- + Definieren von eigenen Aufgabentypen uvm.

### Mächtige Suchfunktion

- + Einsicht der letzten angelegten Adressen in der Schnellsuche
- + Dynamische Detailsuche durch gezielte Filterfunktion
- + Enorme Zeitersparnis durch schnelleres Finden von Informationen
- + intuitive Bedienung der Funktion
- + Auch nach Ansprechpartnern, E-Mail-Adressen, Telefonnummern etc. suchen

### Datenimport

- + Mächtige Importfunktion
- + Hilfestellung (auf Englisch)
- + Zuweisung per Drag & Drop
- + "Layouts" können gespeichert und wiederverwendet werden
- + Importunterstützung von: MS-Excel-, CSV-, MS-Access-Dateien oder von einem eigenen System

### Datensatzübersicht

- + Diverse Filtermöglichkeiten
- + Alle Daten auf einen Blick
- + Übersicht aller verfügbaren Daten, auf die Rechte bestehen

### Pivot Chart

- + Kennziffern Ihres Unternehmens grafisch darstellen
- + Entwicklungen bestimmter Abteilungen wie z.B. Call Center oder Vertrieb
- + Nachvollziehen vom Verhältnis zwischen Angebot und Auftrag
- + Zeitachse inkl. veränderbaren Bedingungen durch einfaches Drag & Drop anzeigen lassen
- + Unterschiedliche Pivot Chart Designs

### Forecast/ Verkaufschancen/ Abverkaufsprognosen

- + Verkaufschancen übersichtlich auf einen Blick
- + Angebote und Chancen von Mitarbeitern können nachvollzogen werden
- + Einschätzungen von Aufträgen sind möglich
- + Grafische Darstellung durch Balken oder Pipeline
- + Automatische Generierung einer Forecastnummer zur besseren Verwaltung
- + Keine eigene Rechnereien mehr

### Vertragsverwaltung

- + Vertragsmanagement direkt im CRM
- + Unabhängig von der Vertragsart übernimmt quisa® die Überwachung von Fristen aller Art
- + Mehr Überblick in der Vertragsverwaltung von Dauer & Co.
- + Verbindlichkeiten und Vertragstypen immer im Blick
- + Automatische Generierung einer Forecastnummer zur besseren Verwaltung
- + Keine eigene Rechnereien mehr

### Nutzung auf mobilen Geräten

- + Erreichbarkeit für wichtige Kunden
- + Auch unterwegs das Kundengeschehen im Blick
- + Keine dicken Papierakten mehr nötig
- + Erinnerungen an Termine per E-Mail oder SMS
- + Auf Events und Co. einfach neue Kontakte hinzufügen
- + Änderungen aus der Zentrale direkt in Echtzeit einsehen

### Berechtigungskonzept

- + Konfiguration des Benutzers zentral verwalten: Skin, Kalenderdaten, Stundensätze, E-Mail-Einstellungen, Passwörter usw.
- + Berechtigungen über Rollen in definierten Benutzergruppen z.B. Vertrieb, Marketing usw.

### Menü- und Masken- bzw. Layouteditor

- + Anpassung von Masken und Menüs auf die eigenen Bedürfnisse
- + Definition von neuen Feldern
- + Neue Menüs erstellen uvm.



Ihr Spezialist für browserbasierte Workflow-Lösungen im Kundenbeziehungsmanagement

## Zusatzmodule im Überblick

CRM-Software inkl. integrierter ERP-Funktionalitäten - **die All-in-One Lösung für Ihr Unternehmen**

### Projektverwaltung

- + Verschiedene Definitionen von Projekten sind möglich
- + Fortschritte der Projekte können nachvollzogen werden
- + Automatismus der Generierung einer Wiedervorlage oder E-Mail beim Erreichen einer Deadline
- + Gute Übersicht der Projekte durch Ampelsystem

### GeoData/ Routenplanung

- + Routenplanung für Kundentermine inkl. Wegbeschreibung
- + Umkreissuche für Termine in Ortsnähe
- + Vertriebsgebiete optimieren und zielgruppengenaue Planung
- + Einzel- oder Gruppenrecherche möglich
- + Ideal für den Außendienst

### Offline Client für unterwegs

- + Zugriff auf Kundendaten, auch ohne Internetverbindung
- + Ideal für den Außendienst, auf Geschäftsreisen (im Flugzeug), im Home Office oder auf Messeevents
- + Nutzung auch für Notebooks, Tablets oder Smartphones
- + Synchronisation durch einen Button mit den Echtzeiten des Büros bei Wiedereintreffen

### ADS (Active Directory Service)

- + Einsatz auf dem eigenen Server
- + Synchronisation der Benutzer
- + Übertragen werden: Benutzername, Telefonnummer, E-Mail-Adresse
- + Berechtigungen nach Definition einer Benutzergruppe
- + Drucker oder Scanner mit Zugriffsberechtigungen verwalten

### MS-Exchange Outlook integration

- + Vorhandene Lizenzen können problemlos weitergenutzt werden
- + Synchronisation vom Posteingang Ihrer E-Mails
- + Kalender von quisa® mit Outlook verbinden (Exchange Server vorausgesetzt)
- + Austausch von: Adressen in Form von Anschrift der Personenkontakte
- + Austausch von Aufgaben in Form von Wiedervorlagendatum, Typ, Betreff, Adresse, Ansprechpartner, Telefonnummer
- + Austausch von Aufgaben in Form von Termentyp, Firma, Ansprechpartner mit Zentrale und Durchwahl, Start/ Ende mit Datum und Uhrzeit, Benutzer

### CTI Telefonie

- + Verbindung Ihrer Applikationen mit beliebigen CTI Servern und Telefonanlagen
- + Anrufmanagement mit Anruferkennung und Öffnung der Kundenakte
- + Wählen direkt aus der Kundenliste oder -akte möglich
- + Automatische Zeiterfassung der Gesprächsdauer
- + Wählen aus einer Applikation per Hotkey
- + Wählen aus dem Browser
- + Speicherung einer Telefonnotiz und Aktivität
- + Daher auch als Akquise-Software einsetzbar!

### Kampagnenmanagement

- + Deadlines für Kampagnen werden automatisch im Teamkalender vermerkt
- + Übersicht aller Kampagnen
- + Automatische Ablage der jeweiligen Kampagne zur Adresse
- + Integriertes Response-Management
- + Überblick über Resultate von Kampagnen
- + HTML-Editor zur Newsletter-Erstellung
- + Kein Wechseln zwischen Programmen mehr
- + Zahlreiche Selektionsmöglichkeiten

### Auftragswesen/ Warenwirtschaft

- + Artikelverwaltung mit mengenabhängigen Preisen
- + Individuelle Kundenpreise möglich
- + Lagerbestandsverwaltung, Lagerort, Lagerplatz
- + Artikelgruppen festlegen
- + Artikelbilder hinzufügen
- + Belege kopieren
- + Rabatte erteilen
- + Abschläge, Anzahlungen annehmen
- + Freie Template-Auswahl als Word, Open Office, PDF und viele andere
- + Angebote erstellen und verwalten
- + Auftragsverwaltung und -bearbeitung
- + Lieferscheine ausstellen
- + Rechnungen erstellen/Gutschriften
- + Bestellungen verwalten
- + Mahnwesen, automatisch Mahnungen versenden
- + Auswertungen, Statistiken erstellen

### Leaderfassung/ Anfragenmanagement

- + Anfragen von Ihrer Homepage (Kontaktformular) direkt im quisa® CRM System anlegen lassen
- + Interessent erhält speziell für seine Anfrage eine vorgefertigte E-Mail mit allen Informationen (inkl. Anlagen)
- + Für den Vertrieb wird automatisch für diese Anfrage eine Aufgabe erstellt, dass dieser Interessent kontaktiert werden muss
- + Sie werden per E-Mail oder SMS über diese Anfrage benachrichtigt

## Vorteile für Sie, wenn Sie mit quisa® arbeiten

### Browser CRM

Unser CRM ist ein Browser CRM, das bedeutet, dass es nicht wie ein Online CRM von einer Verbindung zum WWW abhängig ist, sondern auch offline auf dem localhost verwendet werden kann.

### Jede Branche

Sie können quisa® in nahezu jeder Branche nutzen. Wir haben bereits Kunden in der Finanz- und Versicherungsbranche, im Wirkungsbereich von Consulting/ Marketing / Werbung, in der Hausherstellung, uvm.

### Jede Plattform

Windows XP, Vista, Windows 7 oder 8, Linux, Mac – quisa® CRM ist mit jedem Betriebssystem kompatibel und ebenfalls geräteunabhängig für die mobile Nutzung mit Notebook, Tablet PC oder Smartphone.

### Offline Client

Wir sind einer der wenigen Provider, die Ihnen einen Offline Client bieten können. Hierbei handelt es sich kurz gesagt um eine Synchronisation für die Nutzung an Orten, wo keine Internetverbindung verfügbar ist.

### Cloud / Lokal

Als Einsatzmöglichkeiten haben Sie die Wahl zwischen Cloud Computing über unsere Rechenzentren oder direkt lokal bei Ihnen auf dem eigenen Server – sprechen Sie uns gern an!

### Call Center geeignet

Sie möchten direkt aus Ihrem CRM telefonieren? Kein Problem mit dem Zusatzmodul CTI (Computer Telephony Integration). Wir verbinden Ihre Applikationen mit beliebigen CTI-Servern und Telefonanlagen.

### Überall Zugriff

Ganz gleich, ob Sie gerade auf Geschäftsreise sind oder in der Bahn, in einem Internetcafé oder direkt bei einem Kunden sitzen – Ihre Daten sind immer und überall für Sie in Echtzeit erreichbar.

## Sicheres Hosting – 100 Prozent Deutschland



Ihr Spezialist für browserbasierte Workflow-Lösungen im Kundenbeziehungsmanagement

## Branchenfunktionen im Überblick (kostenlos)

CRM-Software inkl. integrierter ERP-Funktionalitäten - **die All-in-One Lösung für Ihr Unternehmen**

### Provisionsabrechnung & Bearbeitung

- + Ziel der Provision (z.B. ein Partner-Unternehmen oder ein Mitarbeiter)
- + Betragshöhe
- + Laufend oder einmalig
- + Provisionsatz
- + Name des Verkäufers
- + Vertragsart bestimmen
- + Abrechnungsmodell (z.B. halbjährlich oder jährlich)

### Leistungs- und Zeiterfassung

- + Art des Projektes auswählen (z.B. Hilfe aktualisieren)
- + Projektschritt auswählen (z.B. finaler Schritt: Hilfe aktualisiert)
- + Tätigkeit dem Projekt zuordnen (z.B. E-Mail senden)
- + Dauer des Projektes
- + Häkchenauswahlfeld, ob das Projekt abrechenbar ist oder nicht
- + Felder für Zusatzinfos (Sie können Felder in quisa® selbst anlegen)

### Warenein- und ausgang

- + Artikel frei definierbaren Kategorien zuordnen
- + Vollständigkeit eines Wareneingangs durch Eintragen bestätigen
- + Wareneingangsbelege & Lieferscheine ausstellen
- + Klassifizierung/ Qualität der Ware vermerken
- + Auswertungen und Analysen nutzen
- + Durch die umfangreiche Suchfunktion schnell Gesuchtes finden

### Kassenbuch

- + Übersicht der aktuellen und vergangenen Kassenbestände
- + Kassenbuch mit Ausdruckoption
- + Folgende Angaben sind möglich: Nummer/ Zuordnung, Art der Bewegung z.B. Zugang, Bezeichnung zu der Bewegung z.B. Kassenauffüllung, Datum der Bewegung, Eingabe vom aktuellen und vorherigen Kassenbestand

### Finanzierungen/ Finanzplanung

- + In Kombination mit der Funktion "Immobilien und Objekte" alle Schritte bis zum Verkauf verwalten
- + Ausgefüllt werden können beispielsweise folgende Felder: Adressdaten (Auswahlfeld), Art der Finanzierung, Eckdaten zum Objekt wie z.B. das Baujahr, Eckdaten zum Kunden wie z.B. Sicherheiten, Ratenplanung (Höhe, Dauer)

### Fragenbogen/ Interview

- + Funktionen des Verkaufsobjektes können selbst festgelegt werden, diese sind mit Häkchensetzung in der Bearbeitung auszuwählen
- + Anzahl der gewünschten Dienstleistungen eintragen
- + Eine Abrechnungsart auswählen
- + Einsatzart bestimmen
- + Ein Intervall kann festgelegt werden, z.B. wöchentlich, monatlich
- + Der Bearbeiter des Interviews steht zur Auswahl
- + Die Adresse der befragten Person kann eingepflegt werden (ideal für Kundenbefragungen)

### Kalkulation/ Kosten-Controlling

- + Angabe der Kalkulationsbasis
- + Vorkalkulation
- + Nachkalkulation
- + Folgende Angaben sind z.B. aufgesplittet möglich: Materialkosten, Fertigungslöhne, Herstellkosten, Selbstkosten, Barverkaufspreis, Zielverkaufspreis
- + Aus obigen Angaben ergibt sich der Angebotspreis

### Reklamation/ Ticketing/ Support

- + Der Support wird deutlich entlastet
- + Unterscheiden zwischen kostenpflichtigem Support und Wartungsverträgen
- + Supportvorgänge werden durch XML direkt von Ihrer Homepage aus generiert (Formular)
- + Ampelsystem zeigt Dringlichkeit der Vorgänge an
- + Mehr Kundenzufriedenheit durch eine bessere Übersicht

### Besuchsberichte

- + Erfassen Sie Ihre Besuche mit den für Sie wichtigen Angaben
- + Geben Sie die Besuchsberichte aus oder öffnen diese direkt aus der Kundenakte
- + Datei-Upload einer Spesenabrechnung
- + Folgende Infos können Sie bekommen: Kontaktnamen, Dauer des Besuchs, Situation des Kunden, Atmosphäre, Lob & Kritikpunkte, Bedarf/ Engpässe, Getroffene Vereinbarung, Ergänzende Punkte

### Objektverwaltung mit Portalanbindung

- + Übersicht über alle Objekte
- + Alle Schritte bis zur Finanzierung
- + Umkreissuche oder vergleichende Suche nach Gesuchen oder Angeboten
- + Automatische Anlage auf Immobilienportalen

### Reisekostenabrechnungen

- + Berechnungen von z.B. Kilometersätzen
- + Ideal, wenn Sie oder Ihre Mitarbeiter viel unterwegs sind (z.B. im Außendienst)
- + Automatischer Vorschlag von Ort zu PLZ
- + Folgende Angaben sind möglich: Mitarbeiter, Reisedauer, Reisegrund, Startort der Reise, Ziel/ Übernachtungsort, Entfernung in Kilometern, Auswahlfeld Reise genehmigt oder abgelehnt, Reisekosten

### Urlaub und Fehlzeiten

- + Fehlzeiten der Mitarbeiter eintragen: Urlaub, Krankheit, Weiterbildung oder Sonstiges
- + Berichte und Übersichten stehen jederzeit zur Verfügung
- + Angabemöglichkeiten: Anzahl der Urlaubstage im Jahr, Anzahl der beantragten Tage, Resttage, Haken setzen im Falle der Genehmigung, Begründung einer Ablehnung in den Detailangaben, Auswahlfelder mit Häkchensetzung, ob es sich bei der Abwesenheit um einen Krankheitsausfall oder eine Fortbildung handelt

### Eventplanung

- + Einfache Verwaltung Ihrer Veranstaltungen
- + Direkte Verknüpfung zum Kalender inkl. Teilnehmer-Anzeige
- + Angabemöglichkeiten: Bezeichnung, Datum (von / bis), Veranstaltungsort, Ansprechpartner, Ressource (z.B. in einem Besprechungsraum), Kostenplanung inkl. Upload-Funktion mit Drag & Drop Unterstützung



quisa® CRM ist zur monatlichen **Miete ab 39,00€** (für 3 Anwender) oder zum einmaligen **Kauf ab 888,00€** (3 Anwender; 1 Administrator- und 2 Einsteiger-Lizenzen) erhältlich.

Mehr Infos zu Preisen und Lizenzen  
[www.quisa.de/preise-lizenzen](http://www.quisa.de/preise-lizenzen)