



RELEASE 8.11
CRM NEXT LEVEL

MEISTERN SIE IHREN BUSINESS-ALLTAG SO LEICHT WIE NIE ZUVOR.

Mit über 300 Features und Verbesserungen

Machen Sie aus strategischen Zielen ganz einfach operative Ziele in einem durchgängigen Prozess zur Vertriebssteuerung. Cleanes Design und optimierte Navigation sorgen für noch mehr Nutzerfreundlichkeit und Übersicht. So kommen Sie schneller zum Punkt und steigern die Motivation Ihrer Mitarbeiter.

SO KOMMEN SIE SCHNELLER ZUM PUNKT

Wenn cleanes Design auf optimierte Navigation trifft, ergibt das für Sie mehr Übersichtlichkeit und kürzere Wege zum Ziel. Das bietet unser mit UX-Spezialisten ausgearbeitetes Design für den Web-Client im Release 8.11.

Kürzere Arbeitsprozesse mit besserem Action-Panel & Day-at-a-Glance

Leichter suchen und finden über alle Daten hinweg

The screenshot displays the GEDYS INTRAWARE web client interface on a tablet. The interface is divided into several sections:

- Navigation Panel (Left):** A sidebar with icons for Schnellnavigation, Startseite, Adressen, Leads, Projekte, Verkaufschancen, Zielvorgaben, Vorgänge, Termine, Aufgaben, Marketing, Service, Inventar, Verträge, Know-how, Events, Vorlagen, and Administration.
- Action Panel (Top Left):** A panel with icons for critical VC, active Incidents, and Konfiguration.
- Day-at-a-Glance (Top Center):** A calendar view for October 2020, showing dates from 1 to 31.
- Aufgaben (Top Right):** A section for tasks, including a list of tasks and a search bar.
- Customer Journey Übersicht (Middle):** A section for customer journey overview, showing a list of customers and their journey status.
- Unbew. Umsatz - Top 5 (Bottom Left):** A bar chart showing the top 5 unbilled revenue for various companies.
- Favoriten (Bottom Center):** A section for favorites, showing a list of favorite items and their status.
- Adressen (Bottom Right):** A section for addresses, showing a list of addresses and their details.

Arrows point from the text annotations to specific features: one points to the Action Panel and Day-at-a-Glance, another points to the search bar in the top right, and a third points to the navigation panel.

Die neue Startseite im Browser



Die neue Kontaktmaske im Browser

Bessere Datenbearbeitung mit smartem Tab- und Favoriten-Handling

Effizienter arbeiten und schneller reagieren: das ermöglicht gutes Design

Ihr CRM ist im besten Fall Ihr führendes System für die alltäglichen Geschäftsbeziehungen. Also sollten Sie gerade hier schnell und flexibel agieren können. Übersichtlichkeit und kurze, klare Wege zu Ihrem aktuellen Ziel zahlen sich deshalb enorm aus. Sparen Sie sich und Ihren Mitarbeitern Klick-Orgien während der Kunde oder Vorgesetzte am

Telefon wartet. Unser neues Design für das GEDYS IntraWare CRM im Web ist mit Hilfe von UX-Design-Experten auf die Anforderungen des praktischen Arbeitsalltags optimiert worden. Damit Sie schneller da sind, wo Sie hinwollen und dabei nie den Überblick verlieren!

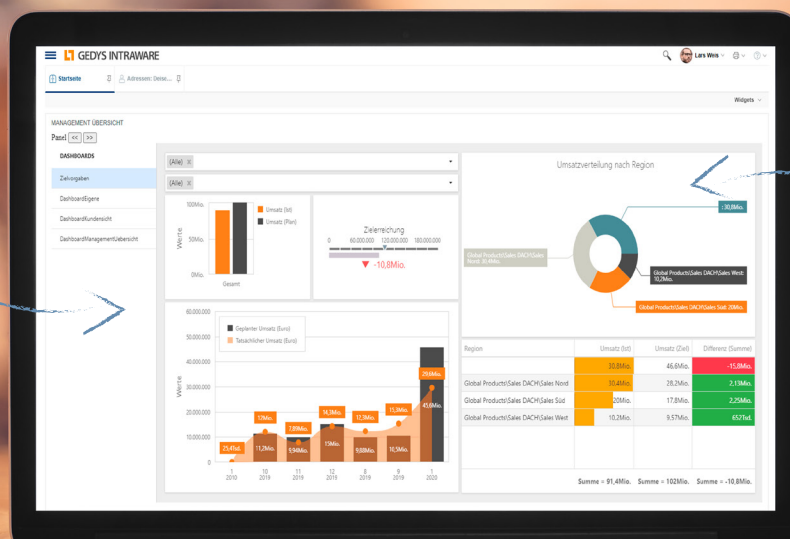
OPERATIONALISIEREN SIE IHRE STRATEGIE IM HANDUMDREHEN

In einem durchgängigen Prozess steuern Sie Ihren Vertrieb mit dem GEDYS IntraWare CRM leichter als je zuvor.

Ein CRM mit Funktionen für Ihre Vertriebssteuerung nutzen Sie in der Regel, um die festgesetzten strategischen Unternehmensziele operativ zu verfolgen. Mit der Planung, Steuerung und Kontrolle von Zielen, Budget, Aktivitäten und Ressourcen kommen dabei schnell Unmengen an zu beobachtenden und auszuwertenden Daten zusammen.

Hier den Überblick zur Zielerreichung zu behalten, kann zu einer echten Herausforderung werden. Zahlreiche Funktionen von CRM-Software – oftmals in Integration mit Ihrem bestehenden ERP-System – sind dabei Ihre hilfreichen Begleiter im Alltag – nicht nur für die Vertriebsleitung, sondern auch für die Mitarbeiter.

Alle Kennzahlen in einer einzigen Übersicht – auch aus externen Quellen!



Das Dashboard, was unser Kollege Cuculo so schön „das Cockpit für den Flugkapitän“ nennt.

GEDYS INTRAWARE

Startseite | Zielvorgaben | Nach Vertriebsziele... | **Joachim Meier**

Erstellen | Aktionen

Global Products/Sales DACH/Sales West 2020

Vertriebsziel: Joachim Meier/WFair (2020)

Vertriebsperson: Joachim Meier/WFair (Global Products/Sales DACH/Sales West)

Zeitraum: 2020

Geplanter Umsatz (EUR): 900.000,00

Verbleib (%) 100,00

Verbleib (EUR) 900.000,00

Freigegeben

AUFGABEN

Meine Aufgaben | Nächste Woche | Alle

Anzahl: 39 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6

- Reception: Incident Ma712573: Importf... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- Reception: Incident Ma712574: Datenimp... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- Reception: Incident Ma712575: Scanner... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- PIR: Change request CR700003: Neue F... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14
- Approval Change manager: Change requ... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14
- Planning and monitoring: Change requ... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14

Basis | Termine (0) | Zielvorgaben (12)

ZIELVORGABE: PLANUNG

Vertriebsziel	Geplanter Umsatz	Allgemein	50,00 %	450.000,00 EUR	PROFSUMME	%	EUR
QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)							
01	02	03	04				
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		450.000,00

Vertriebsziel: Produktlinie Consulting 25,00 %

Geplanter Umsatz: 225.000,00 EUR

QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)

01	02	03	04		PROFSUMME	%	EUR
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		225.000,00

Vertriebsziel: Produktlinie Lizenz CRM 25,00 %

Geplanter Umsatz: 225.000,00 EUR

QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)

01	02	03	04		PROFSUMME	%	EUR
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		225.000,00

Planung für Monate, Quartale oder Jahr bis auf Mitarbeiterebene (Top-Down oder Bottom-Up)

Flexible Ansichten für jeden Bedarf

GEDYS INTRAWARE

Startseite | Zielvorgaben | Nach Vertriebsziele... | **Thomas Buck**

Erstellen | Aktionen

Global Products/Sales DACH/Sales Nord 2020

Vertriebsziel: Thomas Buck/WFair (2020)

Vertriebsperson: Thomas Buck/WFair (Global Products/Sales DACH/Sales Nord)

Zeitraum: 2020

Geplanter Umsatz (EUR): 1.000.000,00

Verbleib (%) 100,00

Verbleib (EUR) 1.000.000,00

Freigegeben

AUFGABEN

Meine Aufgaben | Nächste Woche | Alle

Anzahl: 39 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6

- Reception: Incident Ma712573: Importf... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- Reception: Incident Ma712574: Datenimp... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- Reception: Incident Ma712575: Scanner... Von Lars Weis für Lars Weis 25.02.14
- PIR: Change request CR700003: Neue F... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14
- Approval Change manager: Change requ... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14
- Planning and monitoring: Change requ... Von Frank Wild für Lars Weis 25.02.14

Basis | Termine (0) | Zielvorgaben (16)

ZIELVORGABE: PLANUNG

Vertriebsziel	Geplanter Umsatz	Allgemein	50,00 %	200.000,00 EUR	PROFSUMME	%	EUR
QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)							
01	02	03	04				
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		200.000,00

Vertriebsziel: Produktlinie Consulting 50,00 %

Geplanter Umsatz: 300.000,00 EUR

QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)

01	02	03	04		PROFSUMME	%	EUR
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		300.000,00

Vertriebsziel: Produktlinie Lizenz CRM 25,00 %

Geplanter Umsatz: 250.000,00 EUR

QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)

01	02	03	04		PROFSUMME	%	EUR
25,00	25,00	25,00	25,00		100,00		250.000,00

ZULETZT VERWENDET

- 18.11.2020 Thomas Buck/WFair (Global Products/Sales I)
- 18.11.2020 Joachim Meier/WFair (Global Products/Sales I)
- 18.11.2020 Ausstellen, Gutbun

GEDYS INTRAWARE

Startseite | Zielvorgaben | Nach Vertriebsziele... | **Bernd Bäckler** | **Deisenweiss GmbH**

Erstellen | Aktionen

2020Produktlinie/Consulting

Ma712573

ERGEBNISSE 44 (1-20) 0 ausgewählt

Spalten anpassen

	Jahr	Monat	Quartal	Vertriebsziel für	Geplanter Umsatz	Aktueller Umsatz	Vertriebsperson
<input type="checkbox"/>	2020	1	1	Bernd Bäckler	50.000,00	48.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	2	2	Bernd Bäckler	50.000,00	104.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	3	3	Bernd Bäckler	50.000,00	40.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	4	4	Bernd Bäckler	50.000,00	85.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	1	1	Detlef Zander	22.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	2	2	Detlef Zander	22.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	3	3	Detlef Zander	22.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	4	4	Detlef Zander	22.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	1	1	Gerhard Thomson	60.000,00	51.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	2	2	Gerhard Thomson	60.000,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	3	3	Gerhard Thomson	60.000,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	4	4	Gerhard Thomson	60.000,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	1	1	Hans Petersberg	37.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	2	2	Hans Petersberg	37.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	3	3	Hans Petersberg	37.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	4	4	Hans Petersberg	37.500,00	50.000,00	Global Products/Sales DACH
<input type="checkbox"/>	2020	1	1	Hugo Schlemmer	312.500,00	200.000,00	Global Products/Service INT
<input type="checkbox"/>	2020	2	2	Hugo Schlemmer	312.500,00	380.000,00	Global Products/Service INT
<input type="checkbox"/>	2020	3	3	Hugo Schlemmer	312.500,00	350.000,00	Global Products/Service INT
<input type="checkbox"/>	2020	4	4	Hugo Schlemmer	312.500,00	425.000,00	Global Products/Service INT
Gesamtsumme berechnen					Σ	Σ	

ERGEBNISSE 44 (1-20) 0 ausgewählt

Nach oben



Vertriebssteuerung, die jedes Vertriebsteam beflügelt.

Differenziert planen. Proaktiv agieren. Zielerreichung in Echtzeit verfolgen.

Planen Sie Ihren Vertrieb bis hinunter auf die Ebene einzelner Mitarbeiter – für Monat, Quartal oder Jahr. Sie können die Planung mit Echtzeit-Daten auch aus externen Quellen, wie Ihrem ERP-System abgleichen. Und das nach den Bedingungen, die für Sie interessant sind: Mitarbeiter, Produktlinie usw.

Übersichtliche Darstellungen unter Einbeziehung von Rechten und Rollen ermöglichen es auch Ihren Mitarbeitern, die Zielerreichung jederzeit zu verfolgen. Das informiert nicht nur, sondern motiviert ebenso ungemein.

SEIEN SIE SCHNELLER NÄHER AM KUNDEN

Videokonferenzeinladungen simpler denn je: Direkt aus dem CRM heraus laden Sie ohne weiteren Aufwand zu Videokonferenzen über Jitsi oder Microsoft Teams ein.

The diagram illustrates a workflow for creating video conference invitations directly from a CRM system. It consists of three main components:

- Calendar Event:** A calendar entry for "Besprechung CRM-Projekt" on October 26th, 2020, from 15:45 to 15:50 (MEZ). The location is "Platzl 9 80331 München". The organizer is "michael.kohn@michael-kohn.de". The event includes a description with a link to join the meeting and the name of the meeting leader.
- CRM Interface:** A screenshot of a CRM system showing a list of companies on the left and a "EINLADUNG ZUM VIDEO-MEETING" form on the right. The form allows selecting the meeting type (Jitsi Meet or Microsoft Teams), adding participants, and setting a meeting name and description. A "Meeting öffnen" button is visible at the bottom.
- Video Conference:** A laptop screen displaying a video conference with five participants in a grid view. The participants are engaged in a discussion, with one person gesturing.

An orange arrow points from the CRM interface to the calendar event, and another orange arrow points from the calendar event to the video conference, indicating the flow of the process.

Einladungen zur Videokonferenz
ohne Umwege direkt aus dem
CRM heraus!

Der Fortschritt der Digitalisierung, aber auch die zurzeit geltenden Einschränkungen des öffentlichen und beruflichen Lebens bringen es mit sich, dass immer mehr Menschen im Home-Office arbeiten.

Dazu kommt, dass immer mehr Details und Kundenanfragen ad-hoc geklärt werden müssen. Videokonferenzen sind somit das moderne Mittel zur Zusammenarbeit.

Gruppentermine so leicht planen wie nie

Das Finden von Terminen kann manchmal gar nicht so leicht sein. Mit der neuen Terminübersicht im Release 8.11 sind ewige Absprachen mit hin und her Vergangenheit. Dort können Sie Gruppen, beispielsweise für Projekt-Teams, speichern, deren im CRM-System geplanten Termine einfach einsehen und finden den passenden Gruppentermin im Handumdrehen.

Ebenso haben wir die Gruppeneinladungen neu konzipiert, die nun direkt als ics.-Datei versendet werden, während das CRM die Antwortverarbeitung Ihrer Kollegen automatisch übernimmt.

Neue, transparente Terminübersicht direkt von der Startseite erreichbar

The screenshot displays the GEDYS INTRAWARE interface. At the top, there's a navigation bar with a hamburger menu and the logo. Below it, a tab bar shows 'Startseite' and 'Terminübersicht'. The 'Terminübersicht' tab is active, showing a calendar view for the week of October 19th to 24th, 2020. The calendar is organized by group (Gruppe) and date. A list of group members is visible on the left side of the calendar. An orange arrow points from the text 'Neue, transparente Terminübersicht direkt von der Startseite erreichbar' to the 'Terminübersicht' tab.

Below the calendar, a modal window titled 'Besprechung CRM-Projekt' is open. It shows the meeting details:

- Zeitpunkt:** Mo 26. Okt. 2020 15:15 – 15:20 (MEZ)
- Wo:** Platzl 9 80331 München
- Wer:** michael.kohn@michael-kohn.de, Schedule Entwicklungsumgebung, mkohn@gedys-intraware.de...
- Description:** Leitung: Michael Kohn/FUD01/IntraWare
- 2 Anhänge:** invite.ics (Herunterladen)

 At the bottom of the modal, there are three buttons: 'Ja', 'Vielleicht', and 'Nein'. An orange arrow points from the text 'Gruppeneinladungen aus dem CRM verschicken und Antworten entspannt vom System automatisiert verarbeitet lassen' to the modal window.

Gruppeneinladungen aus dem CRM verschicken und Antworten entspannt vom System automatisiert verarbeitet lassen

100% E-MAIL-INTEGRATION: JETZT AUCH MIT HCL VERSE ON-PREMISES

BusinessMail nutzen Sie ab jetzt nicht nur mit Outlook, Notes und IMAP-Postfächern, sondern auch mit HCL Verse On-Premises. Bedienen Sie Business-Mail noch intuitiver durch die angegliche Optik über alle Varianten hinweg – ob E-Mail-Anwendung oder mobil.



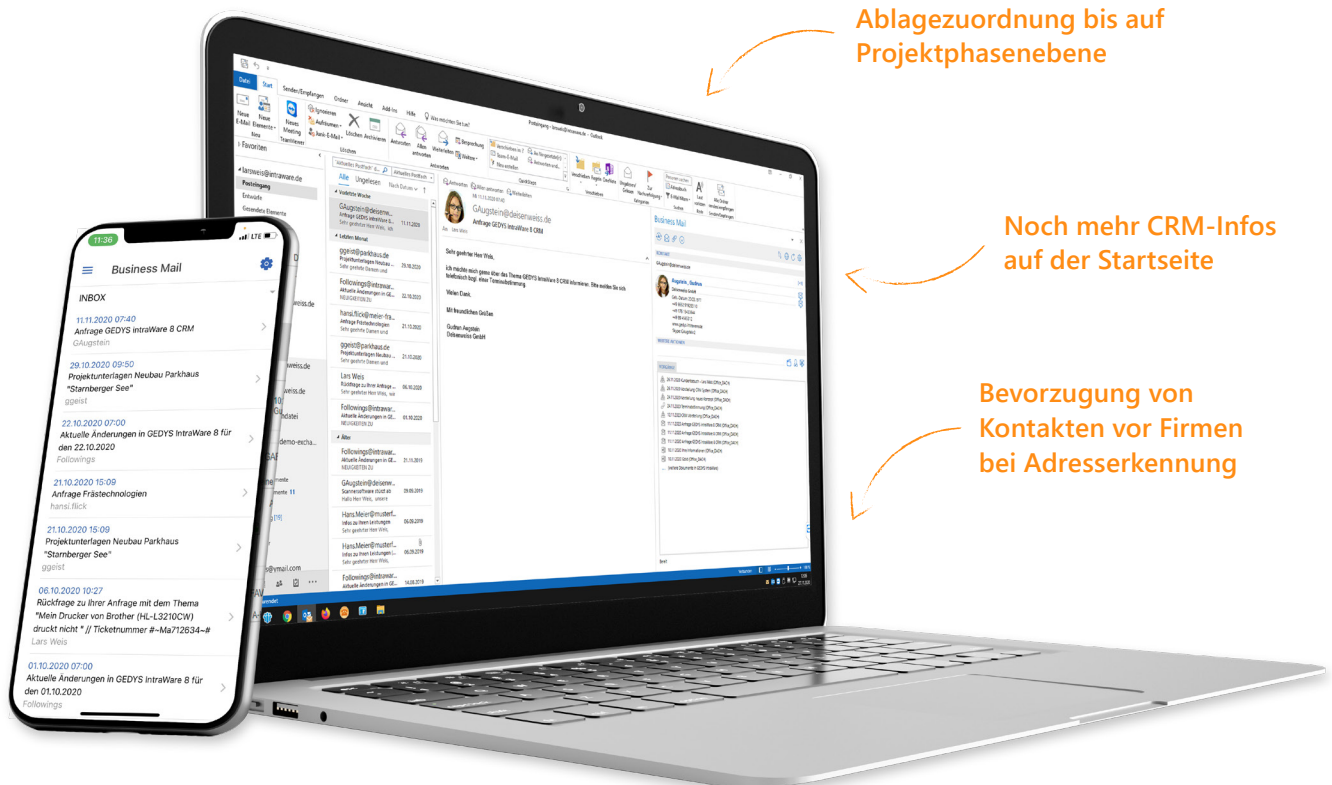
Angeglichene Optik über alle
BusinessMail-Varianten hinweg
für noch intuitivere Bedienung.
Egal an welchem Gerät!

Noch mehr BusinessMail

Nicht nur an der Optik von BusinessMail haben wir gearbeitet. Für noch mehr Praktikabilität in Ihrem Alltag erwarten Sie außerdem weitere Neuerungen. Ordnen Sie E-Mails bei der Dokumentation jetzt bis auf die Projektphasen zu. Bei der Adresserkennung eingehender E-Mails werden einzelne Kontakte nun vor Firmen bevorzugt. Die Startseite hält jetzt nun mehr CRM-Informationen für Sie bereit.

E-Mail-Integration unterwegs

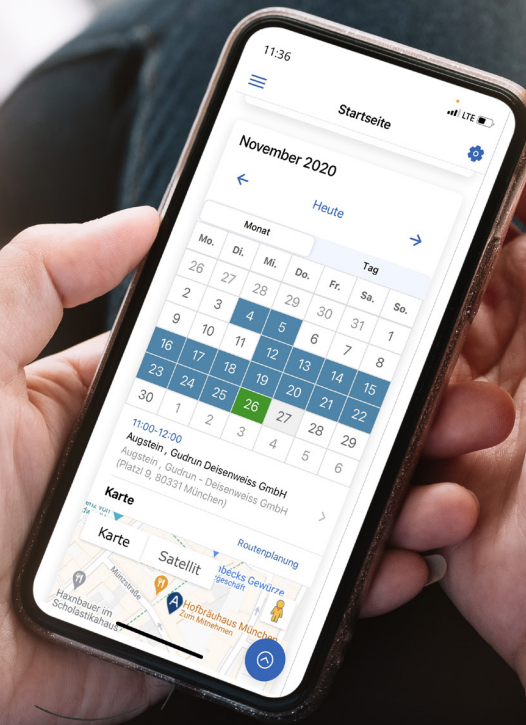
Ihre Mailbox finden Sie natürlich auch in der mobilen CRM-App, egal ob Sie Outlook, Notes oder – jetzt neu – ein IMAP-Postfach nutzen. Die BusinessMail-Funktion zeigt Ihnen damit sämtliche CRM-Daten zum Absender bereits in Ihrer mobilen Mailbox. Alle eingehenden E-Mails lassen sich mit einem Klick im CRM-System dokumentieren.



ERFAHREN SIE MEHR ZUM CRM IM VERTRIEB

<https://www.gedys-intraware.de/fachbereiche/crm-im-vertrieb/>





KONSEQUENTER FUNKTIONSAUSBAU

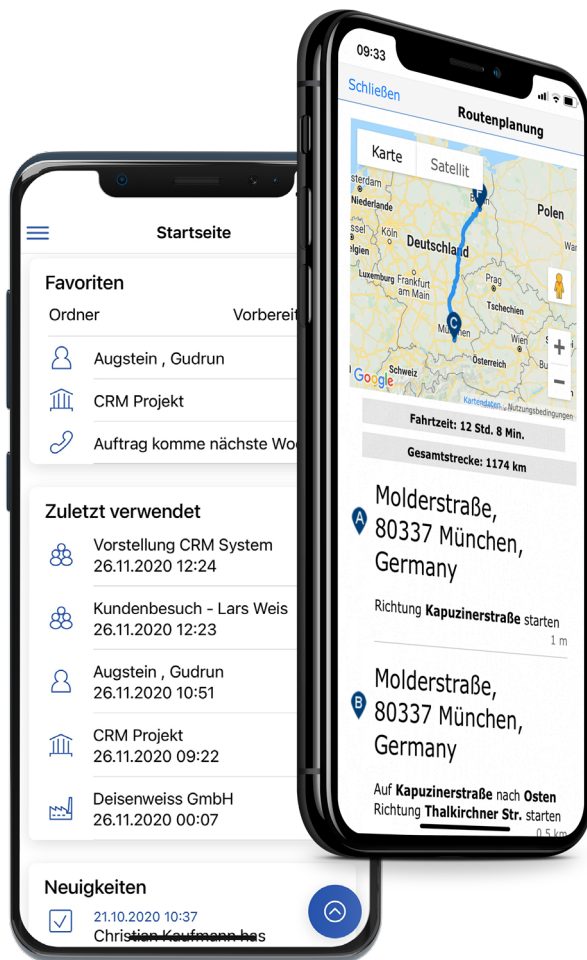
Optimierungen der Usability erleichtern den schnellen Zugriff auf Funktionen und Dokumente. Zum Beispiel schlägt Ihnen die CRM-App zuletzt und häufig verwendete Aktionen vor.

Für viele gehört unterwegs arbeiten zum üblichen Tagesgeschäft. Grade dann muss es manchmal besonders schnell gehen. Darum erweitern wir unsere mobile CRM-App stetig mit Funktionen, die Ihnen Ihr Daily Business

erleichtern. Finden Sie schneller, was Sie suchen, teilen Sie schneller mit Ihren Kollegen, was diese wissen müssen.

Rasend schnell Routen planen

Stehen mal wieder einige Termine für den Tag an? Planen Sie Ihre Routen ganz schnell und einfach direkt über die Termine aus dem Kalender-Widget Ihrer CRM-App heraus und schon kann die Dienstreise losgehen!



Rasend schnelle Routenplanung
direkt von Ihren Terminen im
Kalenderwidget aus



CRM-APP KOSTENLOS TESTEN

CRM-App herunterladen und mit
fertigen Demodaten testen.



NOCH MEHR KOMFORT FÜR EVENT- UND NEWSLETTER-HANDLING

Organisieren Sie Ihre Events mit noch weniger manuellen Schritten und handeln Sie bis zu fünf Newsletter-Gruppen mit der CleverReach-Schnittstelle direkt aus dem CRM-System heraus. Für mehr Marketingpower!

Anmeldungen zu Events automatisch verarbeiten lassen

Die Eventorganisation erfordert jetzt weniger manuelle Schritte. Anmeldeanfragen werden über die Erkennung der E-Mail-Adresse automatisch verarbeitet und als Teilnahme mit dem Status „angemeldet“ zum Event und auch separaten Sessions angelegt.

Bis zu 5 Newsletter-Gruppen handeln

Die Schnittstelle zu CleverReach E-Mail-Marketing wird mit dem neuen Release 8.11 enorm aufgewertet. Ab jetzt verwalten Sie bis zu fünf Newsletter-Gruppen. An- und Abmeldungen verarbeitet die CRM-Software automatisiert.

ANGEBOTE SCHNELLER FREIGEBEN



Für alle kaufmännischen Korrespondenzen gibt es jetzt einen flexiblen Freigabeprozess, den Sie einfach auf Ihre Bedürfnisse anpassen.

Freigabeprozesse sind extrem wichtig, können sich aber auch gerne mal hinziehen und Fortschritt der kaufmännischen Korrespondenz aufhalten. Definieren Sie mit unserem neuen Freigabeworkflow einzelne Etappen, Beteiligte und Zuständigkeiten im Angebotsprozess, so dass Sie verblüffend schnell Bestellungen beantworten.

MEHR PRAXISPLUS FÜR DIE PROJEKTARBEIT

Mit jedem Release reichern wir unsere CRM-Software durch Erfahrungen aus der Praxis an. Mit diesen Neuerungen wird der Projekt-Alltag für Sie noch leichter.

Bei der Arbeit in Projekten sind nicht nur Teamgeist und gute Kommunikation gefragt. Gründliche und transparente Dokumentation ist von großer Bedeutung, um Handlungen nachzuhalten und gegenseitige Information zu gewährleisten.

Unsere neue Dialog- und Suchfunktion erleichtert Ihnen deshalb jetzt die Zuordnung zu Projekten bis hinunter auf die Projektphasenebene. Außerdem lassen sich große Datenmengen ab jetzt auf separate Datenbanken für Projekte aufteilen.

AUSZUG AUS DER LISTE NEUER FUNKTIONEN

Funktionen für's Daily Business

Usability

- ✓ Navigation jetzt auf der linken Seite inkl. einer Schnellnavigation
- ✓ Globale Suche und Ergebnisanzeige in Bubbles
- ✓ Farbige Hervorhebung der Sektionen in einem Dokument
- ✓ Externe Links öffnen sich im geöffneten Reiter
- ✓ Bedienung von Dialogen per Tastatur (ESC/Enter)
- ✓ Bildereinfügen aus der Zwischenablage in „Richtext“-Felder
- ✓ Vergrößerte Vorschau zu Vorgangsdokumenten
- ✓ Widget „Tag auf einen Blick“
- ✓ E-Mail Widget: Übernahme von E-Mails ins CRM-System
- ✓ iNotes Widget: Aufruf von Mail-in-Datenbanken
- ✓ Weiterleitung von Kontakten als vCard
- ✓ Beschleunigter Excel-Export
- ✓ Verknüpfungsansicht: erklärende Icons für Aktivieren/Deaktivieren der automatischen Aktualisierung
- ✓ Benutzermenü überarbeitet
- ✓ Vorlagen: verbesserter Überblick dank überarbeiteter Ansicht und FlexView

Tickets

- ✓ Option: Übernahme der selektierten Tickets bei der Erstellung eines Problem-Dokuments

Tab-Handling

- ✓ Umsortieren und Anordnen der Tabs per Drag & Drop
- ✓ Benutzer-Option: Tabs wiederherstellen
- ✓ „Anpinnen“ von Tabs (autom. Öffnen beim Starten)

Favoriten

- ✓ Markierung beliebiger Dokumente (à la Browser-Bookmarks)
- ✓ Übersicht in einem Favoriten-Widget als datenbankübergreifenden „Ordner“

Action Panel

- ✓ erweiterte Anzeige bis max. 10 Aktionen
- ✓ neue Aktion: Terminerstellung

Terminfindung

- ✓ Terminübersicht als eigener „Navigationsaufruf“
- ✓ Erstellung von eigenen und öffentlichen Gruppen in der Terminübersicht
- ✓ Einladung zu Gruppentermin mit ICS-Datei und autom. Antwortverarbeitung

Videokonferenzen

- ✓ Aktion für Einladungsversand zu einer Jitsi-Videokonferenz
- ✓ Aktion für Termin, Kontakt, Servicefall: Erstellung Online-Meetings in Microsoft Teams

Aufgaben

- ✓ Option im Benutzerprofil: Update-Informationen zu delegierten Aufgaben gewünscht
- ✓ Verschieben von Aufgaben erleichtert

Freigabeprozess für kaufmännische Korrespondenz

- ✓ spezieller, serieller Freigabeworkflow
- ✓ Vordefinition durch den Administrator

NEUGIERIG GEWORDEN?



CRM-VIDEOS
auf YouTube



Vertriebsziele

- ✓ Top-Down-Planung: Vertriebsorganisation → Vertriebsgebiete → (optional) Vertriebsmitarbeiter
- ✓ Bottom-Up-Planung: Vertriebsmitarbeiter (optional) → hochgerechnet auf Gebiete & Organisation
- ✓ Funktion: Rest auf „Allgemein“
- ✓ Verteilung:
 - Pro Produktlinie und pro Kunde
 - Jährlich, quartalsweise, monatlich
- ✓ Statusangaben: Entwurf, Freigegeben, Archiv
- ✓ Abgleich Zielvorgabe und Ist-Zahlen (Opportunity oder externe Datenquellen)
 - Kategorisierte Ansichten
 - Abgleich zu Firma, Vertriebsgebiet, Vertriebsmitarbeiter, Produktlinie, Kunden,
- ✓ Zugriffsschutz durch Leserechte
- ✓ Funktion: Kopieren
- ✓ Monatl. Planung mit Hinweis auf fehlerhafte Planung
- ✓ Option: ein Planungsdokument pro Jahr

Event-Organisation

- ✓ Automatische Verarbeitung von Anmeldungen mit Anlage von Teilnahmen mit Status „angemeldet“
- ✓ Verarbeitung anhand der E-Mail-Adresse
- ✓ Option bei unbekannter E-Mail-Adresse: Kontakt zur Firma anlegen
- ✓ Autom. Prüfung auf Überbuchung für Event und Session
- ✓ Optimierte Aktionen im Webkatalog-Eingang: z. B. sofortiges Setzen des Status
- ✓ Verhindern von Replizier-Konflikten
- ✓ Check-in zu Sessions

Newsletter-Versand mit CleverReach

- ✓ Verwaltung mehrerer Newsletter-Gruppen
- ✓ Autom. Verarbeitung von Abmeldungen
- ✓ Kategorisierte Ansicht zum Klick-Verhalten der Newsletter-Empfänger

BusinessMail für Outlook

- ✓ Authentifizierung gegen Microsoft 365 für die Synchronisation von Terminen und Aufgaben mit OAuth 2.0
- ✓ Erweiterte Informationsangaben
- ✓ Analyse eingestellter Übertragungsgrößen
- ✓ Englische Dokumentation
- ✓ Dokumentation von E-Mails zu Projektphasen
- ✓ Berücksichtigung der internen Projektteilnehmer
- ✓ Wechsel-Dialog zu CRM-Adressen mit Angabe zur Quelle der Adressdaten
- ✓ Adresserkennung bevorzugt Kontakte vor Firmen

BusinessMail für Verse on-premise

- ✓ Aufruf aus eingegangener und zu versendender E-Mail
- ✓ Aufruf aus Businesscard
- ✓ Sämtliche Aktionen aus BusinessMail für Notes
- ✓ Dokumentation von E-Mails zu Projektphasen
- ✓ Berücksichtigung der internen Projektteilnehmer
- ✓ Wechsel-Dialog zu CRM-Adressen mit Angabe zur Quelle der Adressdaten
- ✓ Adresserkennung bevorzugt Kontakte vor Firmen

Projekte

- ✓ Verbesserte Berücksichtigung von Projektphasen
- ✓ Option: separate Datenbanken für Projekte
- ✓ Ansicht: Projekte nach externen Projektleitern
- ✓ Dokumente: Anzeige der zugehörigen Projekte im Dokumentenkopf
- ✓ Notes-Client: Suchleiste bei >50 Projekten für die Dokumenterstellung
- ✓ Projektauswahl: Suche der Projektphasen anhand der Projektnummer
- ✓ Terminumfrage direkt zu Projekten ohne Teilnehmer und Leiter
- ✓ Vorlagen: Platzhalter zum Auslesen von Projektinformationen

GEDYS INTRAWARE CRM ERLEBEN.

Live, persönlich und ab jetzt mit allen Funktionen aus dem neuen Release 8.11.



CRM-TOUR
Live-Präsentation



CRM-App

- ✓ Routenplanung für alle Termine im Kalender
- ✓ Anzeige von Informationen aus anderen Datenbanken z. B. Tickets im Kalender
- ✓ Erstellen-Menü: Vorschlag der zuletzt und häufig verwendete Aktionen
- ✓ Favoriten: Aktion und Widget inkl. Synchronisierung mit GEDYS IntraWare CRM im Web
- ✓ Anzeige der Richtextfelder direkt im Dokument
- ✓ Öffnung der Anhänge in der CRM-App
- ✓ Neu: Timestamp-Funktion
- ✓ Suche/Filtern speichern als private oder öffentliche Liste
- ✓ Termin-Suche: Filtern nach Personen und Kategorien
- ✓ Nach Alphabet und privat/öffentlich sortierte Listen im Startmenü
- ✓ Erweitertes BusinessMail: Anbindung von IMAP-Postfächern

Konfiguration und Administration

- ✓ Widget-Set-Konfiguration: Zwischendokumente in der WebInt-Datenbank
- ✓ Videokonferenzen:
 - Dateipfad für Jitsi
 - API für OAuth
- ✓ Gruppentermine:
 - Eigene Mail-In-Datenbank
 - Neuer Agent zur Verarbeitung der Antworten
- ✓ Abgleich Vertriebsziele:
 - Mit externen Datenquellen: eigene Datenbank, Ansicht kopieren, Pfad anlegen
 - Mit Opportunities: Neue Einstellungen im Datenbank-Dokument Opportunity

Systemvoraussetzung

- ✓ AS400/iSeries wird serverseitig nicht mehr unterstützt

- ✓ Serieller Freigabe-Workflow für Angebote:
 - Neuer Workflow in der Workflowkonfiguration
 - Vordefinition der notwendigen Prozess-Schritte in der DBSet
- ✓ Event mit autom. Anmeldeverarbeitung:
 - Neue Konfiguration im Dokument Event-Datenbank
 - Option: „Vorgabe“ im Teilnehmer-Typ
 - Neuer Agent „aaProcessNewRegRequests“
- ✓ Authentifizierung gegen Microsoft 365 für die Synchronisation von Terminen und Aufgaben mit OAuth 2.0 in der Exchange-Server-Konfiguration
- ✓ Aufteilung der Adressen und Projekte auf jeweils eigene Datenbanken über Navigationskonfigurationsdokumente in der Standardkonfiguration

Web

- ✓ Festlegung für Tabs:
 - Immer automatisch öffnen
 - Als Startseite auf Position 1
 - Standard-Widget-Sets

Browser-Unterstützung

- ✓ Microsoft Internet Explorer Version 10 (Version 11 sowie MS Edge „Legacy“ – bis Edge-Version 44/ EdgeHTML 18 – werden nicht mehr unterstützt und der Zugriff mit diesen Versionen wurde blockiert.)
- ✓ Edge „Chromium“ ~ab Version 80

**SIE MÖCHTEN
MEHR ERFAHREN?**

Sprechen Sie uns an:
+49 661 9642 - 0
info@gedys-intraware.de



Hauptsitz Petersberg

Brückenmühle 93 | 36100 Petersberg
☎ +49 661 9642 - 0 | 📠 +49 661 9642 - 99
info@gedys-intraware.de
www.gedys-intraware.de



FOLGEN SIE UNS

