

CRM- ul tău.

Fascinant de simplu.

Customer Centricity
CERTIFIED



CAS ^{globe icon} genesisWorld

Imagine de ansamblu asupra funcțiilor.



Prima solutie CRM + AIA pentru

IMM-uri: CAS genesisWorld

Cum pot fi inspirați emotional și în mod durabil clienții și potențialii clienți în lumea noastră digitalizată? Soluții individuale, serviciile de primă clasă și comunicarea personalizată sunt cheile succesului pentru companiile care au focus pe clienți. CAS genesisWorld este asistentul dumneavoastră digital, special conceput pentru a vă sprijini cu funcții inteligente și procese automate pe tot parcursul gestionării relațiilor și management al informației, care vă ajută în consolidarea loialității clienților dumneavoastră.

Cu funcții de bază indispensabile, modulele individuale și numeroase integrări și extensii, CAS genesisWorld vă oferă flexibilitatea necesară pentru a contribui la succesul companiei dvs. cu servicii unice și luare a deciziilor proactivă.

Structura modulară vă oferă, de asemenea, posibilitatea personalizării CRM-ului în funcție de nevoile dvs. specifice – pentru un managementul relațiilor centrat pe client și relații de afaceri durabile.

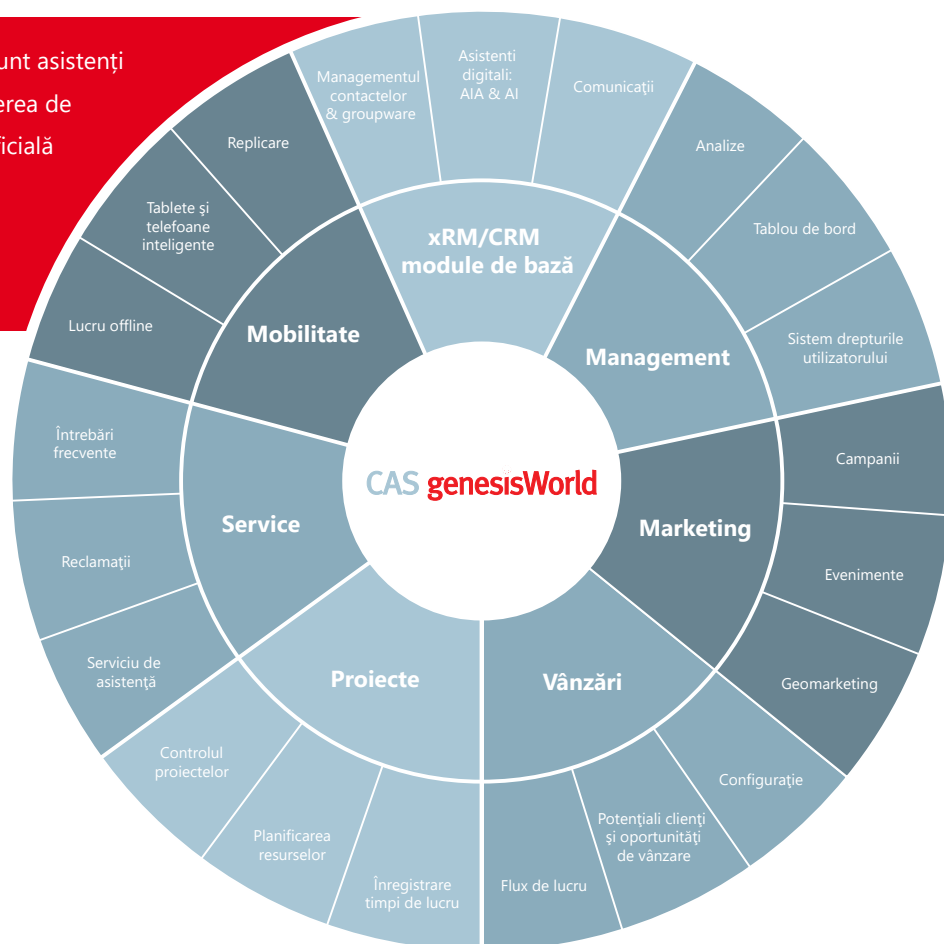
Informații suplimentare produs:



Următoarele funcții se aplică atunci când utilizați CAS genesisWorld Premium Edition, dacă nu este indicat altfel (M). Funcționalitățile care necesită o anumită interfață de utilizator (Desktop, Web, Mobile) din CAS genesisWorld sunt indicate ca atare prin următoarele abrevieri: (D, W, MA). Erorile și omisiunile sunt excluse și supuse modificărilor tehnice.



Augmented Intelligence Assistant (AIA) sunt asistenți digitali inteligenți care îmbunătățesc puterea de decizie al utilizatorului cu inteligență artificială și ofera sugestii inteligibile pentru luarea deciziilor în cunoștință de cauză, în loc să lase AI să ia singur decizia.



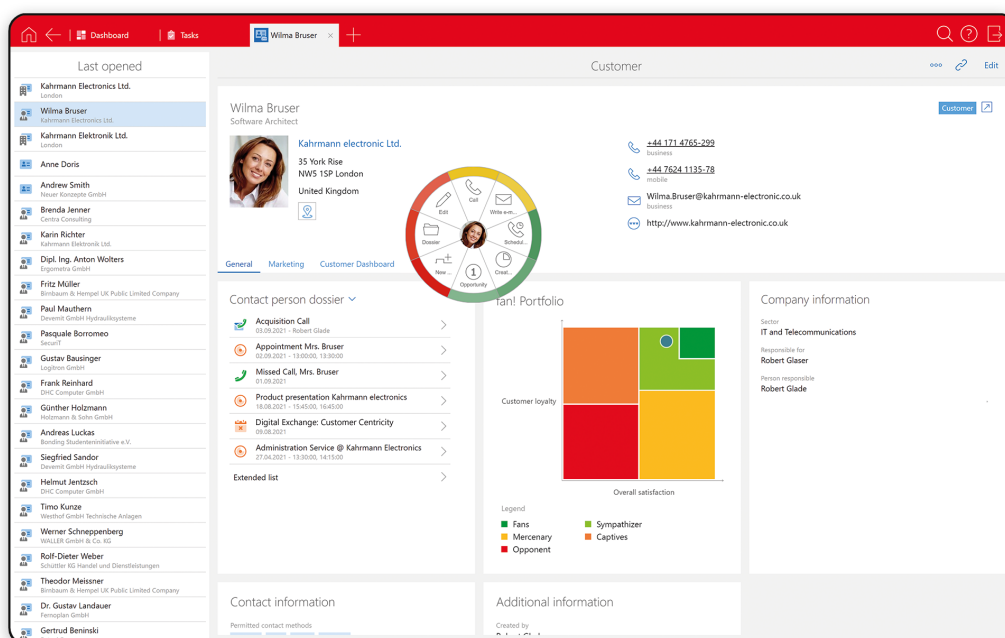
CAS genesisWorld pentru activitatea zilnică Inteligent. Flexibil. Eficient.

Cheia unei comunicări de succes cu clienții și partenerii dvs. de afaceri este un dosar de client centralizat și actualizat constant, care ofera o vedere la 360° a tuturor interacțiilor cu acel contact.

Cu CAS genesisWorld, puteți obține toate informațiile de care aveți nevoie, centralizat și dintr-o scurta privire. Acest lucru crește eficiența companiei și a echipelor dvs., asigurând în același timp experiențe interesante pentru

clienți cu care lucrați, datorită interacțiunilor direcționate și focusate pe client, atât în mod on-line, cât și în mod offline.

Intalnirile, sarcinile sau proiectele sunt transparente, și organizarea lor interdepartamentală este o joacă de copii. Procesele automatizate și sarcinile repetate asigură faptul că angajații se pot concentra asupra a ceea ce este important - clienții voștri.



◀ Toate informațiile despre un contact sunt disponibile dintr-o privire.

Professional contact management

Any Relationship Management (XRM)

Înregistrați orice contacte, cum ar fi clienți, companii, furnizori, angajați etc. pentru a păstra o imagine de ansamblu asupra datelor de contact relevante și pentru a le face accesibile oricărui utilizator.

Înregistrare de contacte

Contactele pot fi înregistrate ca persoană individuală, companie / organizație sau ca persoană de contact a unei companii sau organizații incluzând fotografia persoanelor sau logo-ul companiei.

Asistent Adrese

Contactele pot fi captate foarte rapid, inteligent și simplu direct din semnătura de e-mail, pagini web sau orice document și text, folosind simplu copy paste și valori implicite predefinite.

Export/import în format vCard

Adresele se pot exporta și importa în format vCard.

CAS CardScanner MA

Creați noi contacte fotografiind o carte de vizită cu telefonul mobil. Datorită recunoașterii OCR, cartea de vizită este analizată, interpretată și apoi stocată în CAS genesisWorld ca un contact.

| | |
|--|---|
| Eliminarea contactelor duplicate | O verificare automată a contactelor duplicate este efectuată la introducerea sau modificarea unei înregistrări a datelor de contact. Un wizard vă ajută să rezolvați duplicatale, ajutându-vă să concatenați adrese redundante și orice informații legate de acestea. |
| Concatenarea contactelor duplicate ^M | Verificări de contacte duplicate și îmbinarea acestora automat, în tot sistemul. |
| Calificarea contactelor | Aceasta constă în verificarea, corectarea și adăugarea de informații lipsă prin compararea contactelor din sistem cu baze de date online ale furnizorilor de servicii de adrese, cum ar fi Unternehmensverzeichnis.org. În plus, poate ajuta la actualizarea și îmbunătățirea datelor despre companii folosind, de exemplu, informații despre credit, bilanțuri contabile sau sectoare de activitate. În anumite circumstanțe, se pot aplica costuri suplimentare pentru calificarea online. |
| Verificarea consistenței contactelor | Sistemul verifică automat dacă datele de contact introduse sunt consistente, de exemplu Codul postal cu Orașul/Regiunea, sau codul IBAN cu Numele bancii. |
| Completarea automată a adresei | Completarea automată a informațiilor despre adrese pe baza codului poștal, de ex. completarea automată a orașului, a județului și a regiunii după introducerea codului poștal. Informație disponibilă pentru peste 40 de țări europene. |
| Alocarea persoanelor de contact | Alocarea simplă a persoanelor de contact către companii, inclusiv o opțiune de reatribuire, prin care acestea pot fi pur și simplu mutate de la compania A, la compania B. Există, de asemenea, o opțiune de transfer automat pentru orice date ale companiei stocate în înregistrarea datelor persoanei de contact. |
| Identități multiple ale aceluiași contact ^D | Mai multe identități sau roluri ale unei singure persoane fizice pot fi alocate către companii diferite. |
| Clasificarea contactului | Opțiuni personalizate de clasificare a clienților în category de ex. A/B/C, clienți potențiali, parteneri sau furnizori. |
| Drepturi de acces și editare | Personalizați drepturile de acces și editare a adreselor cu trei opțiuni (publice, sensibile pentru utilizatori, privat) pentru a asigura protecția datelor. |
| Dezactivarea contactelor ^{D, W} | Dezactivarea contactelor, cum ar fi în cazul în care o persoană de contact părăsește o companie. |

Îndeplinește cele mai stricte cerințe de securitate a datelor

CAS genesisWorld vă sprijină atât în implementarea regulamentului european pentru protecția datelor (EU GDPR), cât și în ceea ce privește protecția datelor generale în compania dumneavoastră. Un sistem de drepturi pe mai multe niveluri reglementează drepturile de acces individuale pentru fiecare angajat și pentru fiecare înregistrare individuală de date, prin urmare datele cu caracter personal pot fi procesate în mod legal conform.

| | |
|--|---|
| Formarea de grupuri de companii ^D | Conectați companiile prin relațiile părinte/copil pentru a oferi imagini grafice ale structurilor grupurilor de firme. |
| Metoda de contact | Setați metodele de contact permise și preferate, de exemplu, e-mail, telefon sau poștă pentru corespondență, în conformitate cu legile de protecție a datelor. |
| Câmpuri suplimentare și obligatorii | Introducerea și păstrarea informațiilor adiționale bazate pe câmpurile suplimentare și obligatorii, precum "Primul contact" sau "Interesat de", care respectă cerințele de protecție a datelor. |
| Unicode și formatele contactelor | Afișarea corectă a tuturor seturilor internaționale de caractere și afișarea contactelor în formatele pentru adrese din țara respectivă. |

| | |
|---|--|
| Funcții de filtrare | Căutare și filtrare detaliată a contactelor în funcție de orice criterii. |
| Liste de marketing | Grouparea contactelor in liste de marketing pentru a fi folosite in campanii. |
| Harti & heatmaps | Georeferențierea și vizualizarea contactelor direct pe hărți încorporate din OpenStreetMap. Vizualizarea grafică a contactelor selectate sub formă de hărți termografice (heatmaps). |
| Integrare cu Social Media ^D | Integrarea datelor de contact din rețelele de socializare, inclusiv Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter și bloguri, respectând cele mai noi legi de protecție a datelor. |
| Sincronizarea contactelor ^M | Sincronizați contactele unidirecțional și bidirecțional cu Microsoft Exchange. |
| Sincronizarea contactelor cu telefoanele mobile | Sincronizarea unidirecțională și bidirecțională a contactelor cu dispozitivele mobile. |

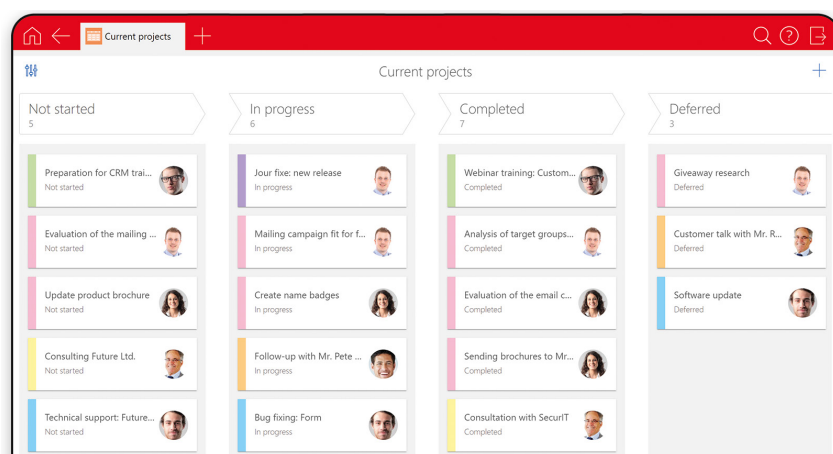
Document management inteligent

| | |
|--|---|
| Diverse formate de documente | Gestionarea documentelor în orice format precum PDF, imagine, fișiere Microsoft Office sau CAD. |
| Clasificarea documentelor | Atribuirea documentelor în categorii, precum ofertă, proces-verbal sau raport. |
| Deschiderea fișierelor pentru editare sau citire | Deschiderea fișierelor în modul de scriere pentru editarea documentelor sau în modul protejat împotriva redactării, doar pentru citire. |
| Blocare document | Afișarea utilizatorului care editează curent un document pentru a evita editarea în paralel. |
| Versionare ^D | Salvarea versiunilor anterioare ale documentelor și detalieri de observații. |
| Șabloane personalizate în designul companiei | Personalizarea șabloanelor incluzând scrisori, faxuri și emailuri pentru comunicările rapide. |
| Comunicare în masă personalizată | Compunerea și trimiterea scrisorilor, faxurilor și e-mailurilor personalizate cu câmpuri variabile, date din sistem, și atașamente. |
| Import de imagini | Fișiere de tip imagine, de exemplu, fotografiile, pot fi încărcate simultan în sistem ca și documente noi în modul bloc (mai multe concomitent) din galeria dispozitivului mobil. |
| Interfața Microsoft Office | Interfață flexibilă pentru a crea și edita documentele direct în Microsoft Office. |
| Trimiterea de documente | Documentele pot fi trimise pe e-mail direct din sistem fara a fi nevoie de alte operatii. |
| Archiving | Archive any documents in the central document archive using the drag and drop function. |
| Arhivare | Stocarea centrală a oricăror documente în arhiva sistemului. |
| Legaturi cu alte date | Legarea documentelor (atasarea) cu orice alte seturi de date, de exemplu, o adresă sau o întâlnire. |
| Integrare cu sisteme DMS ^M | Integrare flexibilă de sisteme DMS externw și sisteme de arhivare de documente. |
| Semnarea documentelor PDF | Semnează documente PDF în App-ul mobil (numai pentru iOS și Android). <small>Aceasta nu este o semnătură calificată conform eIDAS (European electronic Identification, Authentication and trust Services).</small> |

Task management transparent

| | |
|-----------------------|--|
| Task-uri / Sarcini | Gestionează toate sarcinile în curs sau finalizate, clasificate ca sarcini unice sau de echipă. |
| Vedere generală listă | Afișarea sarcinilor în formă de listă personalizabilă cu orice ordine de sortare, cum ar fi cuvinte cheie, prioritate sau termen limită. |

| | |
|---|--|
| Liste combinate ^{D, W} | Afișarea informațiilor din două seturi de date diferite care sunt în legatură directă, într-o vizualizare de tip listă (pentru informații mai cuprinzătoare). |
| Atribuirea & Delegarea responsabilităților | Creeți sarcini pentru alți angajați și definiți o persoană responsabilă cu procesarea sarcinii create. |
| Serviciul de notificări | Notificarea sarcinilor nou create sau la primirea unei sarcini delegate. |
| Board view ^W | Maparea transparentă a proceselor de orice fel în format Kanban board. |
| Input help | Ajutor de intrare în două etape, sub forma unui „Tip” de sarcină (de exemplu, „Asistentă”) și „Stare”. (de exemplu, „În curs”) cu definiții dinamice ale câmpurilor obligatorii. |
| Priorități și clasificare prin culori | Puteți utiliza un sistem de priorități A, B sau C care include și o evidențiere a culorilor pentru clasificare vizuală mai rapidă a priorităților. |
| Editarea duratei și a stării | Planificarea duratei de execuție a unei sarcini în valoare estimată, țintă și reală, precum și afișarea stării procesării ca și bara de progres și în procente. |
| Planificarea sarcinilor | Planificarea unei sarcini utilizând sarcinile follow-up. |
| Funcția alerte ^D | Alertă automată la termenul limită al sarcinii. |
| Mutarea sarcinilor | Mutarea automată a sarcinii dacă aceasta nu este finalizată. |
| Sincronizarea datelor cu dispozitivele mobile | Sincronizare unidirecțională și bidirecțională cu dispozitive mobile. |



◀ Cu vizualizarea bordului, puteți creați cadrul ideal pentru munca în colaborare.

Comunicare inteligenta

E-mailuri

| | |
|---|---|
| xRM mail ^D | Creeți și personalizați e-mailuri ținând cont de informații relevante din diverse surse, de exemplu, evenimente, oportunități de vânzare, apeluri telefonice sau chestionare. |
| Trimitere de e-mail-uri direct din contact | Trimiți direct e-mailuri din adresa clientului. |
| Legături logice | Legarea automată a e-mailurilor cu adresele asociate și tipurile suplimentare de înregistrare de date. |
| Trimiterea și arhivarea campaniilor de e-mail | Campanii de e-mail cu trimitere directă sau programată automat pentru alt moment în viitor, inclusiv arhivarea automată a campaniilor de e-mail trimise cu legături logice către clienți. |
| Stare trimitere | Afișarea stării progresului în momentul trimiterii mesajelor email. |
| Client de e-mail intern ^D | Utilizarea opțională a clientului de e-mail integrat direct în CAS genesisWorld. |

| | |
|--|---|
| Mode online / offline ^D | Accesul online și offline la emailurile din CAS genesisWorld email client. |
| Integrarea cu client de e-mail extern | CAS genesisWorld acceptă toți clienții de e-mail care folosesc protocol IMAP4. Aceasta include toate soluțiile obișnuite, cum ar fi: Microsoft Outlook, Gmail, Thunderbird sau HCL Notes. |
| CAS CRM inclus în Microsoft Outlook | Informațiile importante din CAS genesisWorld sunt disponibile direct prin clientul light CAS genesisWorld direct în Microsoft Outlook. Astfel, puteți selecta destinatari și atașați înregistrările de date din CAS genesisWorld la e-mailuri folosind integrarea nativă CAS/ Outlook. În plus, puteți arhiva e-mail-uri și atașamente folosind funcțiile de drag and drop. |
| Criptare S/MIME ^D | Citiți, trimiteți și arhivați e-mailuri în forma criptată S/MIME end-to-end. |
| Reguli pentru e-mailuri ^D | Stabilirea regulilor pentru mutarea sau arhivarea automată în dosarele predefinite. |
| Arhivare | Arhivați e-mailuri individuale direct în dosarul de client și puteți utiliza șabloane de arhivare pentru a seta automat legăturile logice (cu o oportunitate de vânzare, sau proiect de exemplu) și independent de clientul de e-mail sau hardware-ul folosit, de exemplu, tablet-PC-urile, sau telefoane mobile. |
| Formă de adresare & semnături ^D | Se pot folosi forme de adresare predefinite pentru comunicarea individuală cu clienții și setări globale sau individuale pentru semnături. |
| Asistent Out-of-office ^D | Definirea mesajelor pentru perioada în care nu sunteți la birou cu ajutorul unui asistent automat. |
| Verificarea ortografiei ^D | Verificarea automată a ortografiei. |

Telefonie

| | |
|------------------------------------|--|
| Documentarea apelurilor telefonice | Documentarea conținutului unui apel telefonic – apeleuri primite / efectuate. |
| Recunoașterea apelantului | Identificarea apelurilor primite și afișarea automată a datelor de contact și istoricul clientului, alternativ se poate deschide doar jurnalului de apeluri (CTI). |
| Salvarea tuturor apelurilor | Crearea jurnalelor de apeluri și a listelor de apeluri, efectuate, primite, programate, pierdute. |
| Actualizarea automată a datelor | Actualizarea automată a datelor cheie precum informații despre partea apelantă, și parametrii apelului – data / ora de început încheierea și durata apelului (CTI). |
| Phone call data record | Vă permite să documentați conținutul apelurilor telefonice prin intermediul notelor de telefonie și se creează automat legături în sistem cu participanții la conversație. |
| Apeluri telefonice programate | Programarea apelurilor telefonice ca o înregistrare de date dedicată vizualizarea în calendarul dumneavoastră. |
| Apelare rapidă | Apelare rapidă direct din ecranul de adrese prin simplu mouse click. |
| Sisteme telefonice acceptate | Toate sistemele telefonice care acceptă TAPI, și în plus Skype for Business și Swyx. |

Managementul timpului de primă clasă

Calendar

| | |
|--------------------|--|
| Creare întâlniri | Creări cu ușurință întâlniri direct în calendar și includeți automat participanții relevanți. |
| Calendar personal | Calendar personal cu planificare publică, confidențială sau personală. |
| Calendar de echipă | Afișați mai mulți utilizatori într-un singur calendar pentru a oferi o imagine de ansamblu rapidă a intervalelor de timp liber. |
| Calendar resurse | Afișarea resurselor în calendar precum sălile de conferințe, autovehiculele companiei sau echipamentele necesare în multiple situații. |

Vizualizări diferite ale
calendarului ^{W,MA}

Personalizați individual vizualizarea calendarului și afișați-le ca App-uri pentru o privire
de ansamblu rapidă. De exemplu, creați rapid un App pentru vizualizarea concediilor.

Vizualizare calendar partajat

Vizualizarea calendarelor altor utilizatori.

Drepturi de acces

Permiterea drepturilor speciale de vizualizare în perioade libere sau blocate.

Vizualizare zi / săptămână / lună

Afișare întâlniri pe zile, săptămâni sau luni.

Zile de sărbătoare legală

Afișarea și planificarea zilelor de sărbătoare legală.

Întâlniri

Întâlniri private și confidențiale

Puteți marca întâlnirile ca private sau confidențiale. Cele private pot fi vizualizate doar
de către participanții direcți la întâlnire iar cele confidențiale pot fi vizualizate numai
de utilizatorii autorizați.

Întâlniri publice

Marcați întâlnirile ca publice, accesibile de către toți colegii.

Întâlniri online

Întâlnirile marcate ca întâlniri online în CAS genesisWorld sunt transferate automat
către MS Teams și pot fi deschise direct, fara a accesa calendarul din MS Teams.

Acces la întâlnirile terților

Vizualizarea întâlnirilor terților unde nu sunteți participant. Acest lucru necesită
atribuirea drepturilor corespunzătoare.

Evenimente zi-completă

Selectează opțiunea "eveniment zi-completă" la întâlniri programate pentru întreaga zi.

Întâlniri "în afara biroului"

Marcați întâlnirile ca fiind "în afara biroului"

"Out-of-office" appointments

Mark appointments as "out-of-office".

Întâlniri cu format iCalendar

Invitarea participanților externi la o întâlnire, precum și captarea răspunsul
la invitațiile externe.

Delegarea întâlnirilor

Crearea de întâlniri pentru terți.

Întâlniri fără suprapuneri

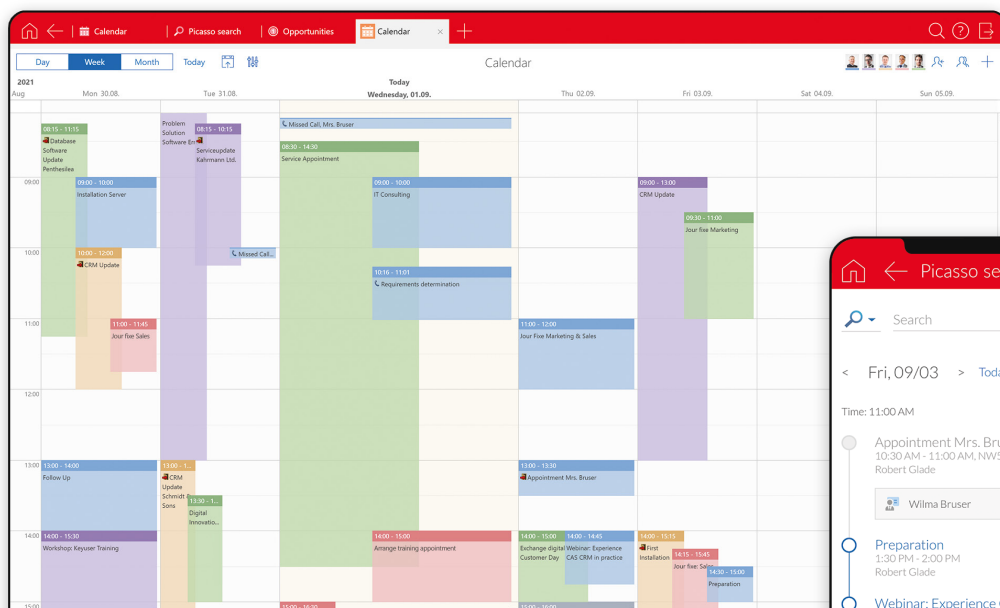
Afișând disponibilitatea utilizatorilor sau a resurselor, de exemplu, săli de întâlnire sau
mașini la piscină, este mult mai ușor să planificați întâlniri fără suprapuneri.

Întâlniri recurente

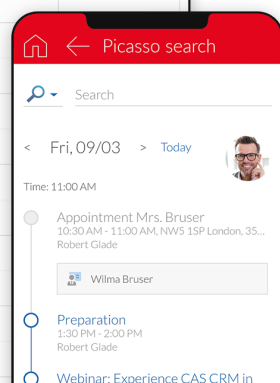
Creați întâlniri recurente pe bază zilnică, săptămânală, lunară sau anuală.

Reprogramare

Mutați întâlnirile programate ușor cu "drag and drop".



◀ Alegeți dintre opțiunile flexibile de vizualizare a
calendarului, precum calendarul propriu
sau calendarul echipei.



◀ Căutarea Picasso arată informații
relevante utilizatorului, înainte de
a fi nevoie să le cauți în mod activ.



◀ Începând de acum, vă
puteți accesa datele
CRM/XRM direct si
oricând pe smartwatch.

| | |
|---|--|
| Reprogramare automată ^D | Reprogramarea automată a întâlnirilor recurente în cazul în care cad în weekendsau zilele de sărbătoare legală. |
| Funcția alerte ^D | Alerte personalizabile pentru situații relevante. |
| Legături logice in sistem | Programări legături logice cu toate înregistrările relevante de date din sistem precum documente, adrese sau proiecte. |
| Sincronizarea datelor cu soluții Microsoft ^M | Sincronizarea întâlnirilor cu Microsoft Exchange / Microsoft Outlook. |
| Sincronizarea datelor cu dispozitive mobile | Sincronizare uni / bidirecțională cu dispozitive mobile – telefoane mobile, tablete. |

Obțineți o vedere de 360° a clienților dumneavoastră

| | |
|--|--|
| Dosarul clientulu | Vedere structurată și cronologică a întregului istoric legate de un client, precum toată comunicarea arhivată – emailuri, telefoane, vizite, documente sau oportunități de vanzare. |
| Tabloul de bord ^M | Vă oferă o vizualizare optimizată și rapidă a stării curente și al detaliilor cheie ale clienților. |
| Meniu Radial ^{W, MA} | Acces rapid la diferite acțiuni pentru înregistrările de date, prin meniul radial. |
| Legături logice cu sens semantic | Atribuirea legăturilor logice dintre înregistrările de date bazate pe valori definite precum legăturile dintre clienți, concurenți și contactele cheie din cadrul unei oportunitati de vanzare. |
| Afișare selectivă a informațiilor care sunt legate logic | Opțiuni complete de filtrare pentru afișarea selectivă a datelor referitoare la un client, de exemplu, oportunități deschise. |
| Configurație specifică utilizatorului | Utilizatorii au acces numai la datele care le sunt relevante. |
| Funcționalitate completă offline ^{MA} | Acces la datele CRM și funcțiile CRM în modul offline. |
| Conexiune la sisteme ERP ^M | Integrați flexibil sistemele ERP pentru a sincroniza facturi, produse, prețuri . Acest lucru contribuie la asigurarea transparenței depline în cadrul oportunitatilor de vanzare, ofertelor, facturilor sau starea plăților. |

Căutați informații în mod sistematic

| | |
|---|--|
| Căutarea Picasso ^{W, MA} | Asistenții inteligenți care folosesc algoritmi IA îți oferă informații rapid și sugestii pentru activitățile tale actuale. |
| CAS SmartSearch | Intelligent live search with personalized hit list, sorted by relevance. |
| Căutare globală | Căutați activ în toate tipurile de înregistrări de date, de exemplu, adrese, documente, întâlniri sau e-mailuri arhivate. |
| Căutare fonetică | Căutare simplificată de contacte bazată pe asemănări fonetice, de exemplu caut "Ion", iar sistemul va oferi, de asemenea, și rezultate posibile pentru "Ionescu" sau "Ionuț", dar și "Jorn" sau "Yannis". |
| Căutare în dosarul clientului | Căutarea intrărilor din dosarul clientului pentru anumite cuvinte specifice, de exemplu, în câmpul "Subiect" din toată informația din dosar. |
| Opțiuni de căutare și filtrare ținând cont de legăturile logice | Puteți efectua o căutare detaliată, incluzând toate atributele dorite ale unei înregistrări de date și orice informații legate suplimentar, de exemplu, toți clienții cu oportunități deschise care nu au fost neglijati in ultima perioadă. |
| Căutari complexe | Interogări complexe de căutare prin condiții de filtrare, cu paranteze, "și / sau" condiții și "mai mari / mai mici de / egale cu" condiții. |
| Căutare App-uri ^W | Căutare de APP-uri în modul home. |

Suport intuitiv pentru fluxuri de lucru: Serviciu de notificare și acțiuni automate

| | |
|---|--|
| Notificări personalizate | Reguli personalizabile pentru notificări automate, ca de exemplu în cazul modificării unui document sau a unei adrese de către alta persoană. |
| Notificare cu schimbarea legăturilor logice | Arhivarea automată a notificărilor inclusiv stabilirea legăturii logice primare. |
| Suport flux de lucru | Inițierea automată a funcțiilor de urmărire ca răspuns la o acțiune inițială, de ex. generarea unui mesaj de întâmpinare sau setarea de noi înregistrări de date când se deschide un nou cont de client. |
| Acțiuni inteligente ^W | Modificați mai multe înregistrări de date simultan, ad-hoc sau cu o acțiune salvată anterior. Mai mult, creați noi înregistrări de date rapid și confortabil, de exemplu, noi sarcini pentru oportunități. |
| Perioada de execuție | Specificarea unei perioade de execuție pentru fiecare regulă, cum ar fi o zi, sau să fie finalizată într-un anumit interval de timp. |
| Chestionare și sondaje ^M | Puteți trimite automat chestionare (de exemplu, studii de satisfacție a clienților) prin intermediul serviciului de notificare și acțiuni automate. |

Crearea de rapoarte. Măsurarea succesului.

| | |
|---|--|
| Vizualizări tablouri de bord specifice companiei | Definirea vizualizării tablourilor de bord de la nivelul companiei pentru a oferi vedere generală a tuturor datelor relevante. |
| Tabloul de bord pentru clienți sau proiecte ^M | Vedere de ansamblu specifică clienților a datelor definite care includ cifre din vânzări, plângeri și produse vândute. |
| Șabloane de rapoarte predefinite | Accesul la șabloane de rapoarte în format PDF pentru prezentarea oricărei selecții de date. |
| Definirea personalizată de șabloane de rapoarte ^{D, M} | Definirea de șabloane suplimentare de rapoarte pentru prezentarea unei vederi de ansamblu a datelor. |
| Gruparea datelor ^D | Gruparea interactivă a datelor în liste. |
| Exportul analizelor de date ^{D, M} | Există o serie de opțiuni disponibile în sistem pentru a exporta rezultatele analizelor datelor pentru o editare ulterioară sau pentru a analiza datele în alte sisteme precum Microsoft Access sau Business Intelligence Tools. |

The screenshot displays a CRM dashboard with a red header bar. The main content area is divided into several sections:

- Left Sidebar:** A vertical list of activities and appointments, including 'IT Consulting', 'Jour Fixe Marketing & Sales', 'Appointment Mrs. Bruser', 'Webinar: Experience CAS CRM in practice', and 'Team meeting'.
- Origin of Potentials:** A bar chart showing the number of leads from different sources: Mailing (37), Trade Show (2), Sales Part. (7), Social Me. (4), Phone call (8), and Website (5).
- Planned Calls:** A list of upcoming calls, such as 'Acquisition Call Mr. Smith' and 'CRM Project'.
- Missed Calls:** A list of missed calls, including 'Call from Dorothea Bing, Birnbaum & Hempel UK'.
- Activity Management:** A section with a search bar and icons for 'Contacts', 'Phone calls', and 'Ongoing jobs'. Below it, there are lists for 'Current appointments' and 'Open tasks'.

➤ Configurați tabloul de bord propriu pentru un.

| | |
|--|--|
| Exportul datelor în format text | Export de date în format (CSV) pentru editarea ulterioară în alte aplicații. |
| Trimitere automată de rapoarte pe e-mail | Rapoartele pot fi generate și trimise automat la o dată / interval dorit, către un alt utilizator al sistemului sau către clienți. |
| Arhivare ^M | Rapoartele pot fi arhivate și legate logic la dosarele de client pentru a fi interogate oricând pentru comparație. |
| Crystal Reports ^M | Integrare cu Crystal Reports. |

Comunicații interdepartamentale: Intranet & Portal de companie ^M

| | |
|---|---|
| Informații despre companie | Prezentarea structurii companiei cum ar fi divizii, subdivizii, arbore organizațional. |
| Tabloul de notificări și forumurile de discuții | Schimb de informații la diverse niveluri: nivel de companie, departamental, de grup sau specific pe anumite proiecte. |
| Angajați și competențe | Căutați angajați cu competențe sau abilități specifice. |
| Galerie de imagini cu angajații | Afișați o galerie de imagini a angajaților cu detalii despre abilitățile și competențele lor. |
| Definirea proceselor și a fluxurilor de lucru interne | Afișarea proceselor de lucru pentru o gestionare rapidă, cum ar fi crearea automată a unei sarcini atunci când trimiteți o solicitare de asistență la departamentul IT. |
| Pagina de start personală | Definirea unei pagini personale de start cu module personale precum „Taskurile mele de astăzi”, sau „Buletin de știri interne”, favorite personale, sau notificări. |
| Agenda telefonică a companiei | Agenda telefonică a angajaților cu funcții de căutare și acces direct la pagina personală a angajaților. |
| Calendar partajat la nivel de firma și departament | Accesul la calendarele partajate ale altor departamente sau ale întregii companii. |
| Liste cu zilele de naștere | Liste cu zilele de naștere cu notificare activă pe pagina de start. |
| Bază de date cu informații | Fișiere structurate de documente și informații cheie, inclusiv opțiuni ușoare de căutare și acces. |
| Organigramă | Vedere generală a ierarhiei corporației cu posibilitatea de contactare directă a persoanelor din organigramă. |
| Flux administrare concedii | Cereri de concediu, aprobarea de către superiorul ierarhic aferent, administrarea cererilor și detaliilor de concediu. |
| Calendar și liste concedii | Vedere generală a concediilor luate, aprobate, refuzate și programate. |
| Managementul absențelor | Managementul perioadelor de absență, cu vedere generală și opțiuni de evaluare. |
| Formulare online | Acces la formularele companiei, de ex. sugestii de îmbunătățirea proceselor interne, și posibilitatea de a crea formulare online noi și personalizate utilizând un designer integrat. |
| Checklists | Checkliste integrate și personalizabile pentru planificare și pregătire de activități, de exemplu, pentru târguri comerciale sau călătorii de afaceri. |
| Calendar personal | Calendar personal cu avertisment în caz de suprapuneri cu alte întâlniri planificate. |
| Calendar de echipă | Acces la calendarele partajate ale altor angajați și grupuri. |
| Calendar resurse și managementul resurselor | Acces la calendarele partajate de planificare a resurselor și managementul resurselor companiei precum sălile de conferință sau autovehiculele companiei. |
| Vedere de ansamblu a proiectelor | Pagina de start a proiectului cu informații legate logic – angajați, întâlniri, documente și sarcini. |

| | |
|---------------------------|--|
| Contact management | Gestionarea companiilor, persoanelor de contact și contactelor individuale. |
| Managementul documentelor | Completarea și publicarea structurată a tuturor tipurilor de documente. |
| Dosar general | Consolidarea documentelor cheie legate de un proiect într-un singur dosar. |
| Managementul sarcinilor | Gestionarea propriilor sarcini și delegarea de sarcini către alte persoane. |
| Notificări automate | Primiți notificări automate despre modificări importante, cum ar fi "Întâlnire nouă" sau "Sarcină delegată". |

CAS genesisWorld pentru management Transparența maximă. Vizualizare inteligentă.

CAS genesisWorld oferă echipei de management o privire de ansamblu fiabilă a rentabilității clienților, a eficienței sau a previziunilor de vânzări. Folosind rapoarte generate automat, managementul companiei se va bucura de

avantajele unui puternic instrument de luare a deciziilor în timp real și o vedere de 360 de grade a tuturor indicatorilor de performanță ai companiei.

Rapoarte detaliate și prognoze

| | |
|---|--|
| Rapoarte și prognoze | Creați în mod automat rapoarte actualizate de orice fel și afișați-le ca documente PDF. |
| Analize între înregistrările de date ^M | Generare de rapoarte complexe, multidimensionale, pe orice tip de înregistrare de date, inclusiv luând în considerare legăturile logice aferente cu alte tipuri de date. |
| Șabloane și formate de afișare | Creați șabloane specifice contextului necesar. Formate de afișare ușor de utilizat pentru rapoarte, de exemplu, sub formă de tabele, formă grafică și diagrame. |
| Vizualizare raporturi ^M | Afișați indicatori în tabele de valori ce pot include diferite niveluri de grup sau formă grafică. |
| Prezentare ca tabel pivot ^M | Afișarea agregată a valorilor utilizând tabeluri pivot cu opțiunea afișării valorilor ca sumă, minimum, maximum sau medie. |
| Previzualizare | Previzualizare rapoarte pentru control și corectare, când este necesar. |
| Intervalele de analiză și trimitere automată ^D | Analize în intervale de timp specificate, inclusiv trimiterea automată a unui raport, de exemplu săptămânal în zilele de vineri către un anumit grup de persoane. |



◀ Modulul de raport cu funcții de drill-down oferă o vizualizare la 360° a tuturor cifrelor cheie importante companiei tale.

CAS genesisWorld pentru vânzări

Recunoaște potențialul. Crește productivitatea.

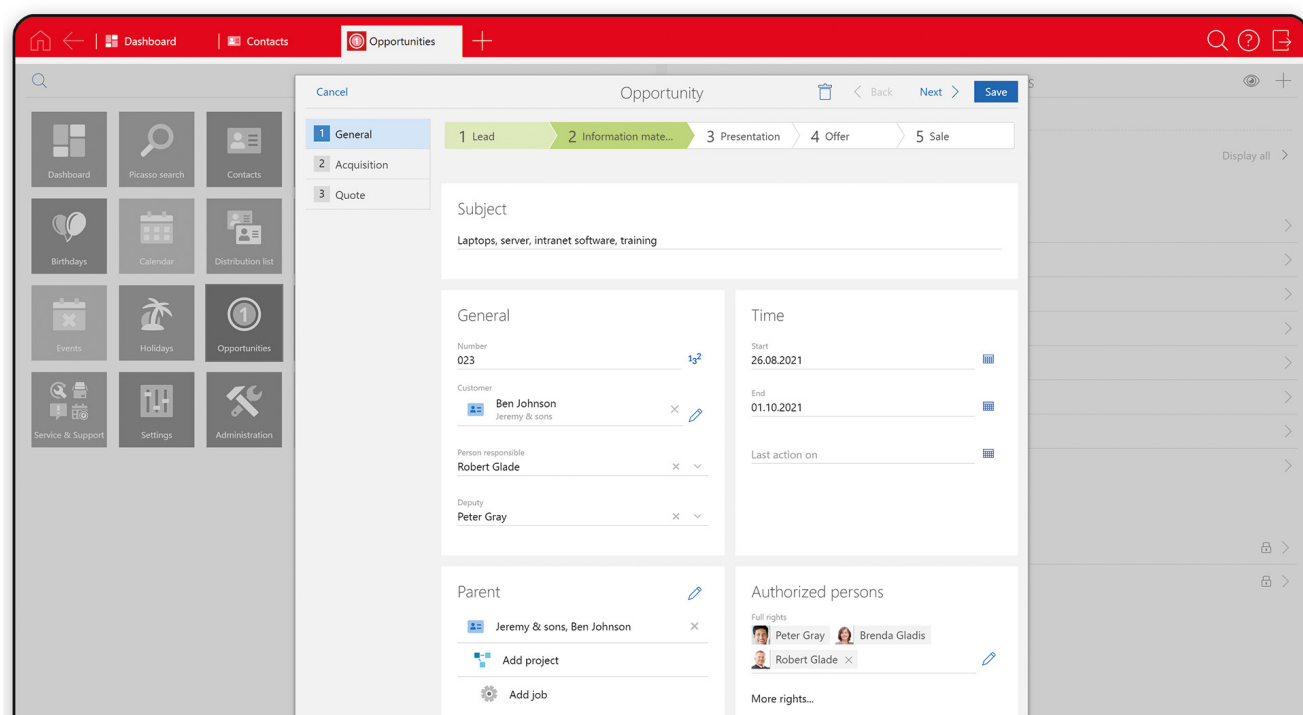
Clienții au propriile lor dorințe și nevoi speciale, acest lucru reprezentând potențialul individual de afaceri pentru vânzările dumneavoastră. Cu CAS genesisWorld vă segmentați clienții și urmăriți, de exemplu, oportunitățile de vânzare de la primul contact până la închidere folosind indicatorul grafic de progres – asta înseamnă că puteți profita

la maxim de orice potențial de succes. În acest fel, echipa dvs. de vânzări vă poate recomanda produsul potrivit la momentul potrivit, precum și vânzarea ascendentă și încrucișată, ceea ce contribuie la creșterea vitezei și a volumului de vânzare. CAS genesisWorld vă ajută să faceți întregul proces de vânzare mai transparent și mai eficient.

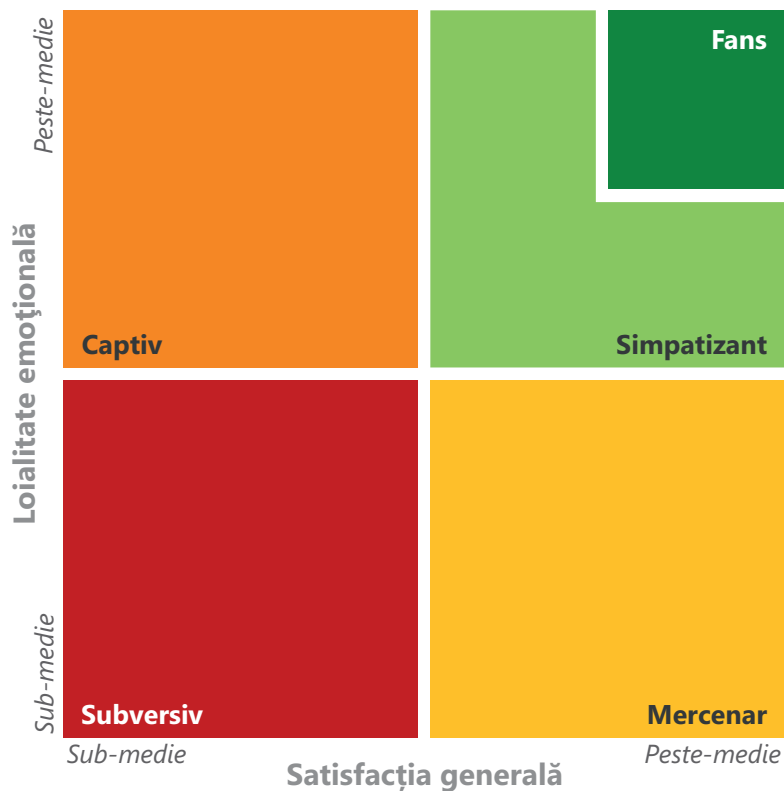
Gestionează și optimizează procesele de vânzare

| | |
|--|--|
| Dosarul clientului | Arhivarea tuturor documentelor și corespondenței cu un client în dosarul relevant al clientului. |
| Lead-uri ^{D, M} | Utilizați un tip de înregistrare de date specific pentru a introduce rapid date când luați contact cu un potențial client; urmată de calificarea adresei cu opțiunea de a converti lead-ul într-o oportunitate de vânzare. |
| Oportunități de vânzare | Afișați întregul proces de vânzare (achiziția prospectului, faza ofertei, vânzare și finalizare). |
| Indicator grafic de progres ^W | Vizualizarea progresului sub formă de bare orizontale colorate pentru a afișa, de exemplu, fazele unei oportunități. |

- ▼ Folosind indicatorul grafic de progres, puteți vizualiza rapid fazele unui proces de lucru.



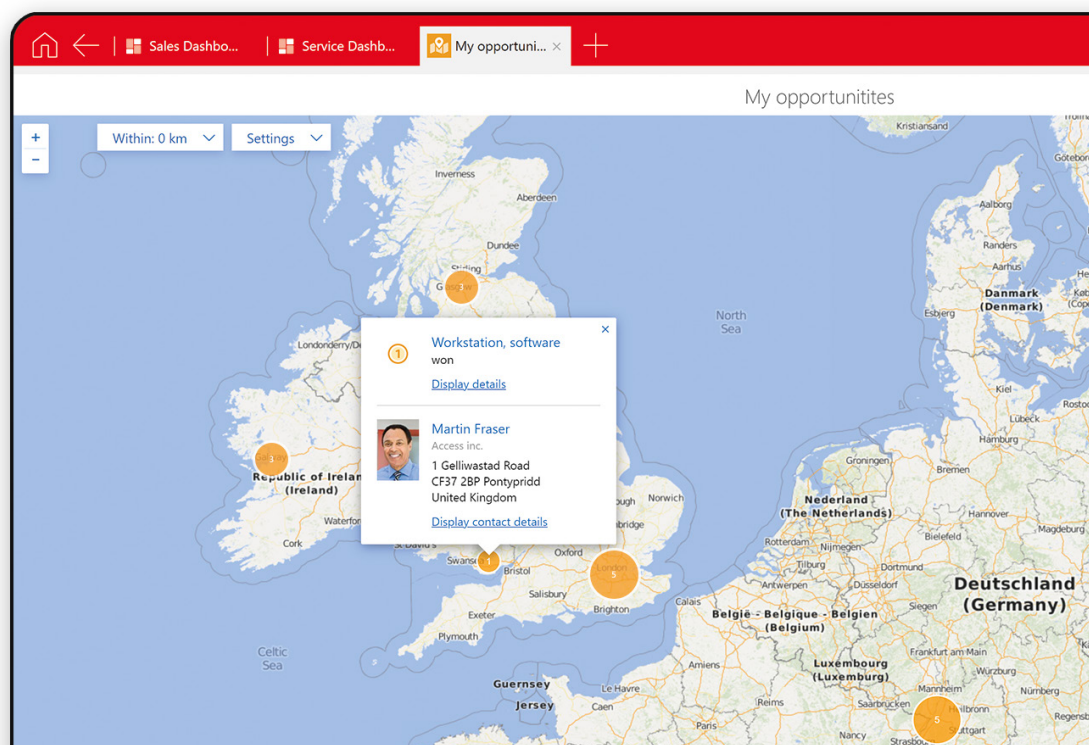
| | |
|--|---|
| Proгноza vânzării | Beneficiați de o multitudine de opțiuni de analiză pentru oportunitățile de vânzare, ca de exemplu, puteți analiza în funcție de zona de vânzări sau persoana de vânzări. |
| Profit pe vânzare | Suport pentru calcularea marjelor de contribuție ale oportunităților. |
| Pipeline de vânzări interactiv ^{D, M} | Afișați în mod interactiv pipeline-ul de vânzări cu variante de afișare și filtrare după contact inițial, ofertă, contract. |
| Vânzări sistematice ^{D, M} | Definiți procesele de vânzare, cataloagele de criterii de calificare și întregul proces de vânzare, foarte simp. |
| Definirea fazelor de vânzare ^{D, M} | Definiți fazele de vânzare cu funcția "Activitatea următoare", care indică acțiuni imediate cum ar fi, un apel telefonic, o întâlnire la o client sau un e-mail. |
| Suport pentru vânzări ierarhice | Definiți liber până la trei ierarhii de vânzări, de exemplu, în funcție de aspectele geografice sau de personalul din regiune, etc. |
| Definirea structurilor de vânzări ^{D, M} | Extindeți oportunitățile de vânzare pentru a include definirea ierarhică a structurilor și metodelor de vânzare, cum ar fi definirea activităților și a etapelor standard a unei vânzări. |
| Definirea zonelor de vânzare ^{D, M} | Definirea ierarhică a teritoriilor de vânzare cu până la trei niveluri de defalcare, de exemplu, Europa, Romania și Muntenia. |
| Raportare ^M | Creați rapoarte care se bazează pe seturi de date complete, cum ar fi evaluarea tuturor oportunităților de vânzare create recent și fara potential. |
| Măsurarea loialității emoționale acienților | Determinarea loialității emoționale utilizând Fan-Indicator® și investigarea nivelului global de satisfacție a clientului, există 5 categorii și întregul proces se bazează pe tehnici științifice. |
| Analiza punctelor tari și a punctelor slabe (SWOT) ^{D, M} | Opțiuni de analiză pentru a identifica cei mai profitabili clienți și potențiali- clienți, precum și prognoza cifrei de afaceri. |
| Probabilitate de închidere a unei vânzări ^M | Analiza potențialului vânzării utilizând calculul automat al probabilității de închidere. |



◀ Efectuați propriile analize de loialitate a clienților utilizând Fan-Indicator® integrat, care măsoară loialității emoționale a clienților.

| | |
|--|--|
| Ponderea concurenților și contactelor ^{D, M} | Analiza concurenței bazată pe ponderea și evaluarea concurenților și contactelor. |
| Crearea ofertelor și a altor documentații ^M | Creați confortabil cotații care țin cont de toate opțiunile următoare: produse alternative, informații detaliate despre produs sau propuneri de finanțare. |
| Articole opționale | Introduceți articole opționale când creați oferte. Sprijină crearea ofertelor de vânzări cu multiple opțiuni. |
| Listă de prețuri și discount-uri ^M | Liste de prețuri și reduceri pentru produse care vă permit să setați prețuri individuale pentru clienți. |
| Configurator de produse ^M | Configurați produsele care le vândeti și creați ofertele pe baza variantelor, componentelor și prețurilor disponibile ale produsului. |
| Reguli de variante de produse ^M | Asigurarea posibilității de combinare a componentelor produselor prin regulile (tehnice) de configurare. |
| Cataloage de produse | Afișați produsele într-o formă de catalog folosind imagini și descrieri, ceea ce face crearea ofertelor mult mai ușoară. |
| Emitere facturi ^{D, M} | Creați tipuri de documente de vânzări precum oferte, comenzi, facturi sau note de credit direct din adrese, oportunități sau proiecte. |
| Căutarea geografică "în apropiere" | Afișarea și selectarea adreselor într-o arie geografică definită, direct pe hartă. |
| Geomarketing ^M | Prezentarea tuturor tipurilor de înregistrări de date, de exemplu, toate oportunitățile de vânzare în așteptare, ca heatmaps. |
| Serviciul de notificare și acțiuni automate | Notificări personalizabile, ca de exemplu o notificare este trimisă automat echipei interne de vânzări dacă personalul de pe teren actualizează o ofertă clientului. |
| Interfață cu sistemele ERP ^M | Vă puteți integra cu sisteme ERP și avea acces la contacte, facturi, avize de livrare sau oferte direct din CAS genesisWorld CRM, fără a schimba aplicația. |

Afișați toate tipurile de date direct pe hartă, de exemplu - oportunitățile deschise.



CAS genesisWorld pentru marketing

Informează-ți potențialii clienți. Impresionază-ți clienții.

Crearea exactă a grupurilor țintă este esențială pentru marketingul de succes. CAS genesisWorld vă sprijină activitățile de planificare și comunicare: definiți fazele de comunicare individuale, utilizați funcții simple de filtrare pentru a selecta destinatari adecvați, acțiuni de urmărire specifice și conduceți campanii direcționate, multi fazate, prin diferite canale de comunicare. În acest fel,

puteți urmări costurile și succesul activităților dumneavoastră de marketing. Atât reacțiile destinatarului, cât și potențialul de vânzare sunt înregistrate, iar noile oportunități sunt transmise direct echipei de vânzări.

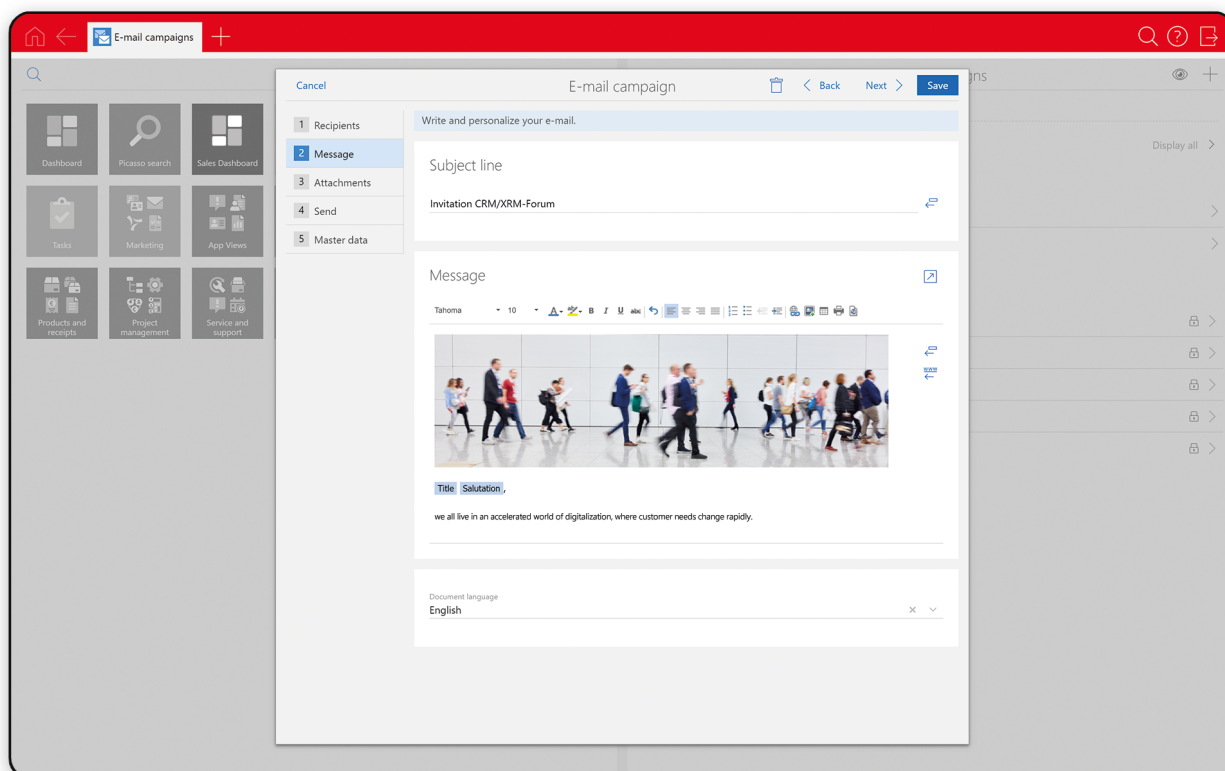
Conținut personalizat. Campanii de marketing specifice grupului țintă.

| | |
|--|---|
| Selectarea grupurilor țintă și liste de marketing | Combinarea grupurilor țintă specifice în listele de marketing, pe baza contactelor din baza de date centrale, aplicând funcții de căutare și filtrare pe scara largă sau fine. |
| Metoda de contactare permisă și preferată | Respectarea automată a metodei de comunicare permise și preferate a fiecărui contact în parte, în cadrul campaniilor de email, pentru a respecta reglementările de protecție a datelor. |
| Comunicări personalizate | Șabloane HTML pentru comunicare personalizată prin e-mail, scrisori și telefon. |
| Șabloane de comunicări | Utilizați șabloane predefinite sau personalizate pentru comunicarea în masă. |
| Campanii de e-mail integrate | Asistentul pentru campanii de e-mail are opțiuni complete pentru a vă ajuta să selectați grupuri țintă și comunicare personalizată. |
| Campanii marketing cu etape multiple ^{D, M} | Gestionarea, executarea prin diverse canale de comunicare și evaluarea campaniilor cu etape multiple utilizând designerul grafic de campanii de marketing. |
| Statusul campaniei ^M | Descrierea statusului și progresului unei campanii, cum ar fi "planificat", "activ", "complet". |
| Documentarea campaniei ^{D, M} | Arhivați toate informațiile din cadrul unei campanii, inclusiv contactele grupului ținta vizat, campaniile de e-mail trimise, apelurile telefonice și documentele aferente. |
| Planificarea bugetului ^{D, M} | Elaborarea unui buget pentru fiecare campanie. Înregistrarea costurilor și profitului generat din acțiunile finalizate și resursele utilizate. |
| Manevrarea adreselor de e-mail incorecte ^{D, M} | Identificați adresele incorecte dintr-o campanie și îmbunătățiți calitatea datelor. |
| Analiza ^M | Analiza campaniilor de e-mail, ținând cont de bugetele de marketing utilizate și succesul acestora. |
| Managementul evenimentelor ^M | Planificarea evenimentelor cu managementul resurselor, organizarea invitațiilor și analiză. Alte funcții includ: restricția de participare, înregistrarea participanților prin e-mail personalizat și link-uri de înregistrare sau înregistrări online. |
| Chestionare multimedia ^M | În chestionare și sondaje pentru clienți puteți încorpora conținut multimedia, cum ar fi video sau imagini. |

Marketing e-mail profesional pentru managementul relațiilor individuale ^M

| | |
|--|---|
| Nu sunt necesare abilități de programare pentru a trimite campanii de e-mail personalizate | Creați și personalizați campanii de e-mail în format HTML pentru grupurile de clienți selectați – fără cunoștințe de programare. Integrare cu sisteme de marketing externe. |
| Controlul calității | Îmbunătățește-ți calitatea campaniilor prin efectuarea de teste pentru erori, definind o procedură de lansare înainte de a trimite campanii de e-mail. |
| Verificarea adresei înainte de a trimite | Verificați corectitudinea adreselor de e-mail posibilă eliminare a acestora din lista de marketing asociată pentru transferul în sistemele de marketing externe. |
| Administrarea abonaților la liste de emailing și anulărilor | Înregistrarea cererilor de abonare și anulare la newsletter, pentru a actualiza viitoarele campanii de e-mail. |
| Evaluarea succesului | Creați rapoarte complete privind ratele de deschidere, click sau anulare de newsletter și evaluarea succesului unei campanii de e-mail. |

▼ Creați simplu campanii de e-mail personalizate.



CAS genesisWorld cu proiect m Planificare profesională Implementare de succes. Management și helpdesk

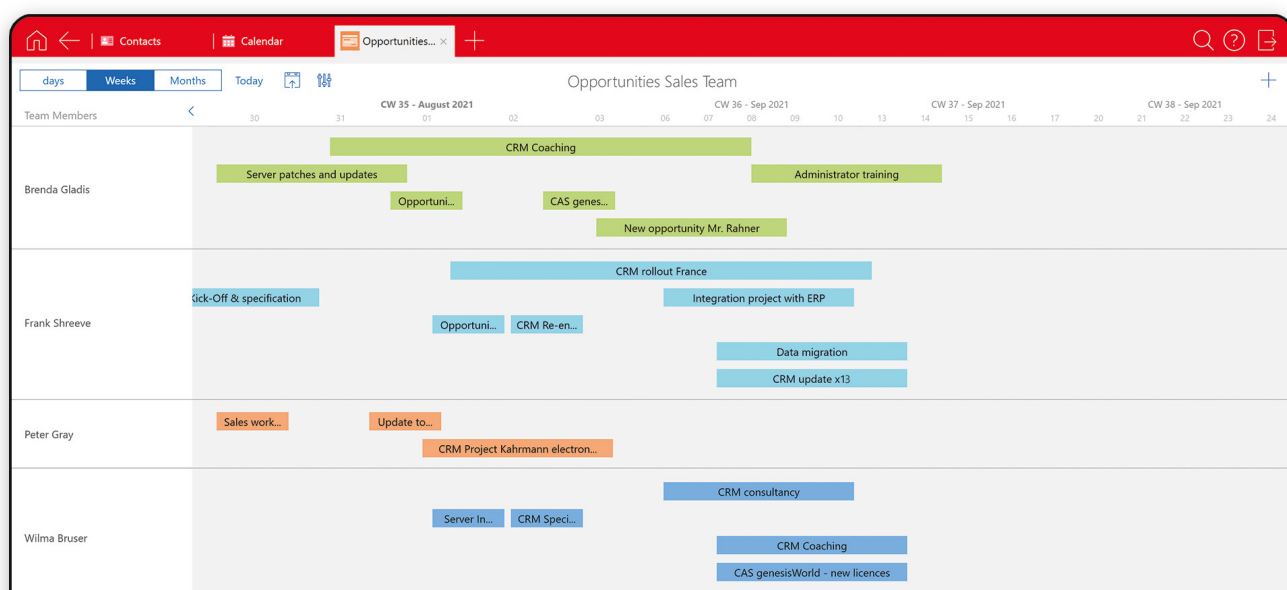
Cu CAS genesisWorld angajații dumneavoastră lucrează printr-un sistem de procese și control foarte eficient: Planifică și își structurează proiectele în mod corespunzător, incluzând riscuri, milestones și obiective de urmărit, precum și sarcini, resurse, bugete, costuri chiar de la începutul proiectelor. Starea proiectului, analizele ad-hoc și un sistem de avertizare vă permit să vă mențineți proiectele în permanență în plan.

la serviciul cu clienții poate răspunde întrebările vizate și poate gestiona mult mai eficient așteptările clienților.

Cererile de servicii pot fi procesate rapid și transmise în mod sistematic către persoana potrivită. Toate acestea vă ajută să oferiți servicii individuale pentru clienți și experiențe unice.

După o privire rapidă în dosarul clientului sau a proiectului înainte sau în timpul unui apel telefonic, personalul de

- ▼ Clar și bine structurat, planificatorul echipei vă permite să coordonați deplasările în teren profesional și transparent.



Managementul proiectelor

Vedere generală proiecte

Vedere generală a tuturor datelor care aparțin unui proiect precum întâlnirile, sarcinile, documentele și jurnalele de apeluri telefonice.

Vedere generală starea proiectelor

Vedere generală a proiectelor în așteptare, în curs și critice sau a limitelor și indicarea statusului global pe baza unui cod de culori (verde, galben, roșu).

Vizualizare grafic-cronologic ^M

Privire de ansamblu structurată, grafic-cronologică a datelor în raport cu o valoare de timp.

| | |
|---|--|
| Planuri de proiect personalizate ^{D, M} | Creați planuri de proiect pentru proiecte precum: proiecte de clienți, dezvoltare de produse, pregătirea târgurilor cu dependențe predecesoare / succesoare și atribuirea responsabilităților și a resurselor materiale și manopera. |
| Legături logice primare | Alocați direct toate datele proiectului la clienți, folosind cu legăturile logice ierarhice. |
| Planificarea resurselor umane ^M | Planificați volumul de munca al angajaților, având în vedere managementul competențelor și o imagine de ansamblu a disponibilității pe perioade anumite de timp. |
| Înregistrarea timpului de lucru și a cheltuielilor ^M | Înregistrați timpi de lucru la nivel de client, proiect și activități aferente proiectelor, precum și cheltuieli cu funcții integrate pentru bonuri fiscale, costuri zilnice, costuri de călătorie și diurne. |
| Controlul proiectelor ^M | Evaluarea tuturor înregistrărilor de timpi de lucru aferente unui proiect, cheltuielilor și serviciile terților, cu verificarea automată a planurilor bugetare. |

Service & Asistență clienți ^M

| | |
|--|--|
| Înregistrarea cererilor de asistență | Înregistrați solicitările de asistență folosind diferite canale de comunicare. Notificări interne și externe bazate pe reguli, cum ar fi atunci când sunt primite noi solicitări. |
| Procesarea solicitărilor de service | Procesați solicitările de service de la primul contact până la rezolvarea problemelor, alocând responsabilități, priorități sau delegare către echipe de lucru. |
| Calculul costurilor de service | Înregistrați automat sau manual timpii de lucru și costurile aferente serviciilor de service și alocarea exactă a acestor costuri de service pentru fiecare client. |
| Planificarea echipei de service | Planificați ușor programul de lucru al echipei de service, cu alocare directă de cazuri /solicitări clienți sau operații recurente de întreținere. |
| Managementu FAQ ^D (întrebări frecvente) | Adăugarea incidentelor rezolvate în baza de date FAQ. Publicarea documentelor FAQ dorite pe un portal online pentru a fi accesate de clienți. |
| Portal de service | Portal de helpdesk cu vedere de ansamblu a tuturor solicitărilor de service, posibilitate de înregistrare de noi utilizatori, căutarea în baza FAQ. Clienții pot crea 24/7 noi solicitări de service și pot vizualiza starea procesării solicitărilor deja deschise. |
| Dreptul la asistență | Obțineți informații despre versiunile produselor care sunt disponibile pentru asistență și despre persoanele care au dreptul să creeze solicitări noi de service. Încorporați detalii despre companii sau contacte individuale care au fost blocate de la serviciile de support. |
| Service Level Agreements (SLAs) | Asigurarea contractuală a prestării serviciilor, de ex. scopul, timpul de răspuns, timpul de procesare, documentația de implementare a produsului și factura de mentenanță. |
| Canale de comunicare | Legarea solicitărilor de asistență de canalele de comunicare existente precum e-mail, telefon și portalul de servicii. |
| Managementul cererilor de asistență | Maparea fluxurilor de lucru complexe, la nivelul întregii companii pentru înregistrarea și procesarea comprehensivă a cererilor de asistență de la clienți. |
| Șabloane de emailuri | Creați e-mail cu răspunsuri pentru client direct din cererile de asistență. |
| Notificări standard | Trimiteti notificări automate către persoanele care deschid cererilor de asistență la primirea și procesarea acestora sau la modificarea înregistrărilor de date aferente. |
| Gestionarea produselor în uz la clienți | Captarea de informații despre produsele folosite de clienți, direct din contacte sau contracte SLA. |
| Conturi de e-mail pentru helpdesk | Configurați conturi de e-mail ca și conturi de asistență Helpdesk pentru a declanșa crearea automată a cererilor de asistență în CAS genesisWorld la primirea unui e-mail. |

Personalizarea CAS genesisWorld pentru pe nevoile dvs Design individual. Personalizare flexibilă.

Indiferent de cerințele companiei dumneavoastră – soluția CRM/XRM CAS genesisWorld se poate adapta flexibil oricarei nevoi a afacerii dumneavoastră. Utilizatorii, managerii CRM sau administratorii CRM își pot proiecta

relațiile și procesele de afaceri în CAS genesisWorld folosind interfețe personalizate, opțiuni de ajutor și șabloane centrale pentru a se potrivi oricarei cerințe a companiei. Lar cel mai bine este că: nu există costuri ascunse.

Administrare și personalizare

App Designer ^W

Puteți personaliza interfețele de utilizator fără cunoștințe de programare. Folosind drag & drop puteți extinde și dezvolta: forma în care informațiile sunt afișate, elemente de orice fel, câmpuri și diagrame. De asemenea, puteți extinde aplicațiile existente sau chiar să creați propriile aplicații.

App Designer Scripting ^{W, M}

Posibilitatea de a adăuga orice fel de calcule sau logică folosind formule disponibile în App Designer.

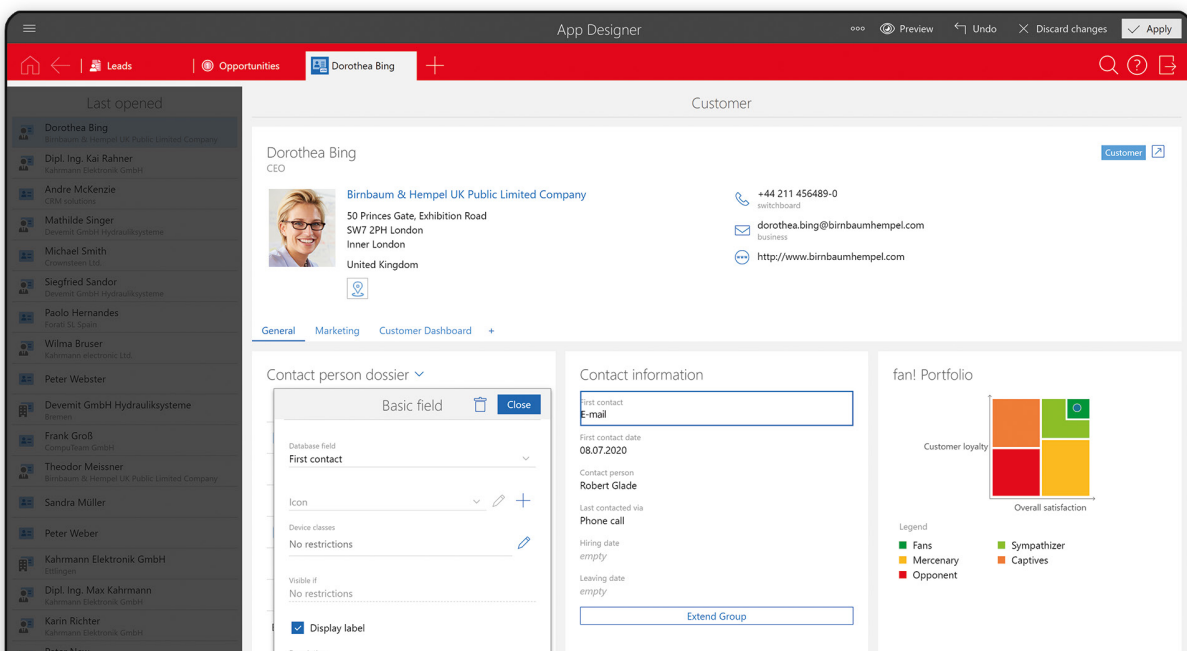
Efectuați personalizări fără cunoștințe de programare și de oriunde

Creați și administrați orice personalizare sau reguli la nivelul companiei, centralizat folosind consola de administrare. Toate acestea se pot face fără a folosi limbaje de programare.

Personalizarea structurii de date

Includerea de cerințe speciale precum crearea de noi câmpuri, introducerea și selectarea opțiunilor disponibile, descrieri multilingve sau vizualizări.

- ▼ Îmbunătățiți informațiile și design-ul aplicațiilor existente doar prin drag and drop, fără a fi nevoie de cunoștințe de programare.



| | |
|--|--|
| Navigatoare de date centrale sau individuale | Navigatoare de date individuale și centrale pentru angajați individuali sau departamente ale companiei, precum și afișare de foldere și vizualizări într-o structură arborescentă. |
| Tablou de bord personalizat | Personalizați tablourile de bord individuale pentru a afișa toate informațiile relevante pentru dumneavoastră. |
| Filtrați vizualizările | Creați și salvați filtre de date personalizate pentru acces rapid. |
| Personalizarea interfețelor ^M | Utilizați opțiuni largi pentru designul tipurilor de înregistrări de date specifice companiei în clientul Desktop, cum ar fi crearea de câmpuri suplimentare, calculul automat cu câmpuri cu formule sau plasarea liber definibilă a oricărei informații necesare. |
| Câmpuri cu formule dinamice ^M | Lucrați cu câmpuri unde rezultatele sunt calculate cu formule matematice, și control dinamic al opțiunilor de asistență la intrare sau texte. |
| Asistență automată la completarea câmpurilor | Personalizați opțiunile de ajutor cu multe caracteristici, cum ar fi opțiuni de selecție multilingve, specifice utilizatorului sau grupului, ierarhice, unice sau multiple. |
| Conturi personale pentru angajați | Configurați automat conturile de utilizator pentru noii angajați, cu drepturi și setări personalizate. |
| Protecția datelor | Protejați-vă de accesul la date, cum ar fi exportul neautorizat de date. |
| Mesaje de sistem | Afișați mesaje de sistem, de exemplu, pentru anunțarea perioadelor de mentenanță. |
| System messages | Display system messages after logon, for example, to announce maintenance windows. |

Beneficiați de flexibilitate tehnică

| | |
|---|---|
| Distribuție automată de software | Instalați CAS genesisWorld, software updates, add-ons și extra module folosind funcția de distribuție automată. |
| Distribuția încărcării serverului | Distribuția automată a încărcării serverului de aplicații pentru a gestiona utilizarea optimă a capacității și resurselor a mai multor servere de aplicații CAS genesisWorld. |
| Centru de întreținere | Gestionați-vă baza de date în mod inteligent folosind funcții de curățare a datelor pe care le puteți defini manual. |
| Multitenancy | Accesați diferite baze de date / sisteme. |
| Formate Unicode | Afișarea corectă a caracterelor internaționale – orice limbă folosită. |
| Integrare cu aplicații terțe ^M | Partajați și sincronizați datele din CAS genesisWorld cu orice aplicații terțe. |

Extindeți CAS genesisWorld cu conexiuni și interfețe noi

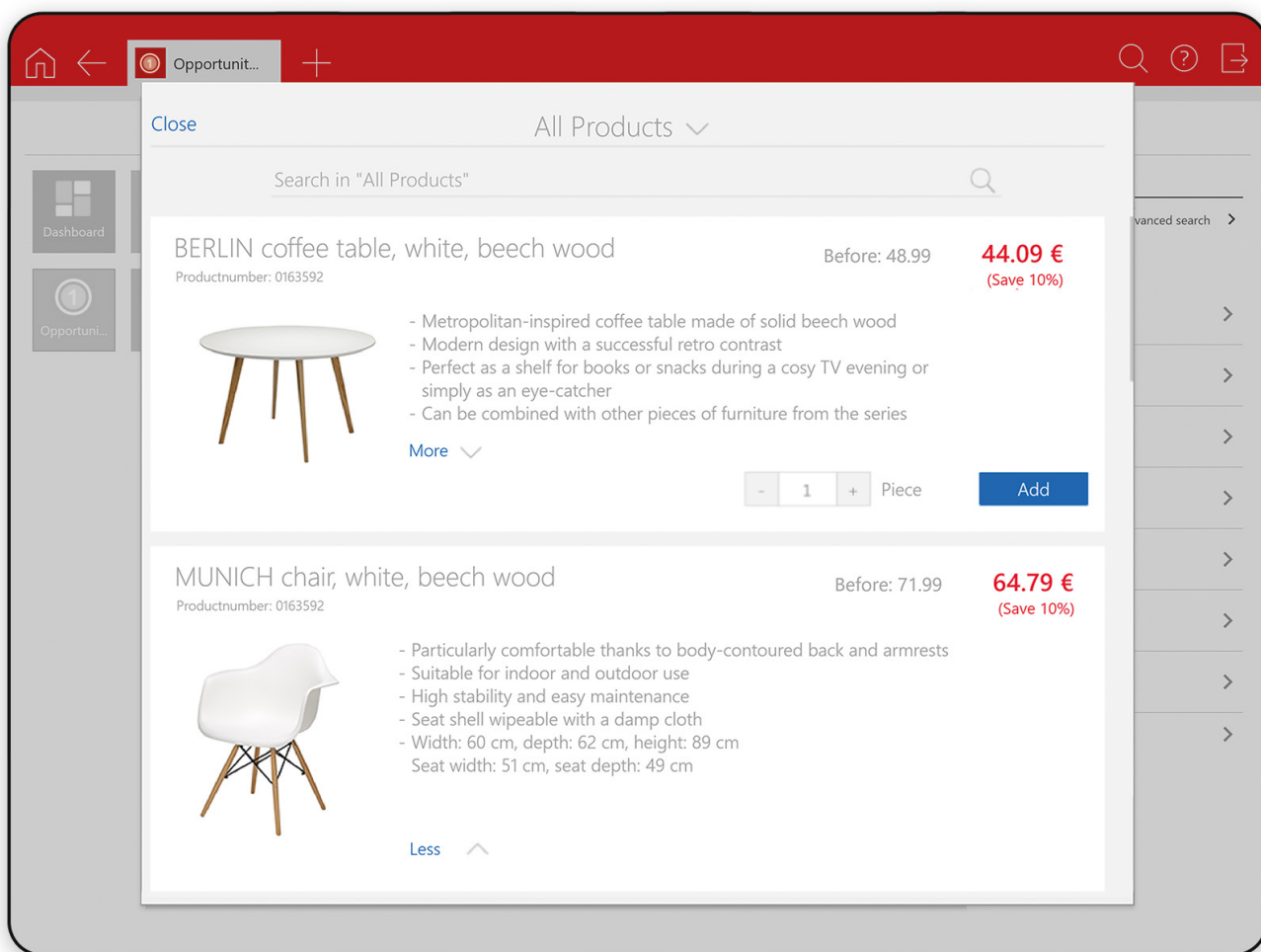
Microsoft Exchange și Microsoft Outlook

| | |
|---|---|
| Microsoft Outlook ca și client de e-mail implicit | Puteți utiliza Microsoft Outlook ca și client de e-mail pentru CAS genesisWorld. |
| Microsoft Outlook Add-in | Folosind Microsoft Outlook CAS Add-In, accesați direct informațiile din CAS genesisWorld în Microsoft Outlook. Datele CRM sunt afișate automat, precum și dosarul clientului. |
| Contacte și întâlniri ^M | Sincronizare bidirecțională între Microsoft Exchange și CAS genesisWorld pentru contacte și întâlniri. |

Integrare cu Enterprise Resource Planning (ERP) ^M

| | |
|--|---|
| Sincronizarea automată a datelor | Sincronizați datele din CAS genesisWorld cu datele ERP, cum ar fi documente fiscale, articole deschise, produse achiziționate sau informații despre livrare. |
| Sincronizarea bidirecțională a datelor | Introduceți și editați contacte și proiecte atât în sistemul ERP, cât și în CAS genesisWorld cu sincronizare automată. |
| Cataloage de produse | Prezentați grupuri de produse și produse individuale ca pagini HTML în cataloage cu funcții și grafică predefinite și ușor de utilizat. |
| Legături logice automate | Conectați automat clienții la produsele vandute și facturile aferente și afișați informații suplimentare din sistemul ERP direct în sistemul CRM pentru o raportare completă. |

- ▼ Prezentați-vă portofoliul de produse în timpul unei vizite la clienți folosind catalogul de produse.



CAS Software AG

Dezvoltă relații. Inspiră oamenii.

Partenerul dumneavoastră pentru o colaborare de lungă durată

CAS Software AG a fost fondată în anul 1986 și este în continuare administrată de co-fondatorul acesteia, domnul Martin Hubschneider (CEO). Campusul CAS cu o suprafață de peste 6.500 de metri pătrați oferă spațiu pentru idei și un loc pentru creștere continuă. Peste 470 de angajați activează în CAS Campus cât și la CAS App Center, dezvoltând soluții inovatoare CRM/XRM pentru afaceri de succes din diverse sectoare.

Află ce pot face soluțiile și echipa noastră pentru compania ta. Fă parte din comunitatea companiilor cu viitor strălucit!

Companii de toate dimensiunile au încredere în marca „Made by CAS Software”

Peste 34,000 companii, inclusiv lideri de piață mondială, precum Daimler, Airbus, Fraunhofer sau MSI, lucrează zilnic cu soluțiile CAS și se bazează pe expertiza noastră.



Ce spun clienții noștri despre noi:
www.cas-crm.ro/referinte

CAS Software AG

- Companie administrată de fondatorul acesteia
- Peste 520.000 de utilizatori de produse CAS în mai mult peste 40 de țări
- Unul dintre cei mai importanți furnizori de soluții CRM din Europa cu un accent clar pe zona companiilor mici și mijlocii (IMM-uri).
- 200 de parteneri certificați de vânzări soluții CAS
- Investiții în cercetare și dezvoltare de peste 25% din cifra de afaceri pe an
- Soluții multi-premiată internațional



» *TOP 100 este despre prezentarea și onorarea companiilor care sunt suficient de curajoase să se reinventeze, să dezvolte ceva nou, companii care devin un exemplu strălucitor pentru alții.*

Aceasta include în special software-ul CAS, care obține unui loc de top pentru a noua oară. Felicitări! «

Ranga Yogeshwar

Science Journalist and Mentor of the
TOP 100 Innovation Award





CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe, Germania

Telefon: +49 721 9638-188
E-mail: info@cas-crm.ro
www.cas-crm.ro

