

## **PRESSEMITTEILUNG**

---

15. Januar 2009 / PMCode 2322

# **CRM-Plus 2009 von JBSoftware: Perfekt organisierte Kundenkommunikation gegen den Informationsinfarkt!**

**Jeder kommuniziert mit jedem - per E-Mail, Brief, Fax oder Telefon. Am Ende weiß aber doch niemand zu hundert Prozent Bescheid, was, wie, wann, wo, und warum mit einem Kunden besprochen wurde. Für Abhilfe im Informationschaos sorgt ein CRM-System. Das Programm CRM-Plus der JBSoftware wird bereits seit 2004 stetig weiterentwickelt und bietet sich in der neuen Version 2009 erst recht als professionelles Adress- und Kontaktmanagement vor allem für den Mittelstand an.**

---

Die klassische Adressverwaltung reicht im Alltag den mittelständischen Firmen schon längst nicht mehr aus, um den Überblick über alle Kontakte und die dazugehörigen Geschäftsprozesse zu behalten. Alle Informationen wie Termindaten, ausgetauschte E-Mails, Gesprächsnotizen oder versendete Angebote werden an anderer Stelle oder schlimmstenfalls nur im Kopf zu den Akten gelegt. Es droht der Informationsinfarkt, da jeder im Unternehmen seine eigenen Dokumente und Notizen speichert und niemand die Möglichkeit hat, auch ohne Vorwissen ganz schnell auf alle Daten zuzugreifen. Das schafft erst ein CRM-System (Kundenbeziehungsmanagement).

CRM-Plus 2009 (<http://www.crm-plus.de>) setzt ein professionelles CRM gezielt für den Mittelstand um und versteht sich als Kombination aus Adressverwaltung, Kontaktmanagement, Terminplaner, Aufgabenverwaltung, Dokumentenarchiv, Wissensdatenbank und statistischer Datenanalyse. Ein Wiedervorlagenmanagement, eine Vertriebsunterstützung und Kommunikationsmittel für Schriftverkehr, E-Mail, Fax und Telefon sind ebenfalls im Lieferumfang enthalten.

Joachim Berz, Inhaber der JBSoftware: "Jeder autorisierte Mitarbeiter im Unternehmen kann auf einen Blick die gesamte Historie eines Kunden oder eines Geschäftspartners einsehen. Absprachen, stattgefunden Termine, ausgetauschte E-Mails, der gesamte Schriftwechsel - alles ist mit ein paar Mausklicks direkt in einer Software-Anwendung erreichbar. Die Verwendung von CRM-Plus 2009 erleichtert dem Service, dem Marketing und dem Vertrieb die tägliche Arbeit,

verbindet dabei diese Arbeitsbereiche und optimiert so die Geschäftsabläufe und letztendlich auch die Kundenzufriedenheit."

### **CRM-Plus 2009: Besonderheiten im Überblick**

Die Software lässt sich ohne aufwendige Schulungen sofort einsetzen. Zudem bietet der Hersteller kostenlosen Support. CRM-Plus 2009 weist im Vergleich mit ähnlichen Systemen einige wirkliche Besonderheiten auf.

**Zusammenarbeit mit Microsoft Office:** CRM-Plus 2009 arbeitet nahtlos mit Microsoft Office zusammen. Über Outlook ausgetauschte E-Mails werden automatisch archiviert und den entsprechenden Kontakten zugeordnet. Für den Datenaustausch steht neben den Im- und -Export-Assistenten auch die direkte Datenübergabe an Excel und Word zur Verfügung. Außerdem können in CRM-Plus 2009 erstellte Termine, Aufgaben und Kontakte an Outlook übertragen werden. CRM-Plus 2009 unterstützt ebenso die Erstellung von Serienbriefen in Word und ordnet auf Wunsch gleich einen Aktionsvermerk den betroffenen Kontakten zu.

**Expertensuche:** Die Benutzer können neben der Kontaktsuche, der E-Mail-Suche und der Notiz-/Memosuche auch umfassende Suchanfragen in menschlich formulierten Fragesätzen zusammenstellen und auf diese Weise sehr komplexe Recherchen nach Kontakten mit entsprechenden Gemeinsamkeiten auslösen. Für die Suchfunktionen steht auch eine Ähnlichkeitssuche zur Verfügung. Somit kann ebenfalls nach ähnlich klingenden Personennamen, Straßen, Orten und Firmenbezeichnungen recherchiert werden.

**Nutzwertanalyse:** Darüber freut sich das Marketing. Das Programm kann jederzeit erheben, wie viele Kontakte über eine E-Mail-Adresse, eine Faxnummer oder eine mobile Rufnummer verfügen. Auf diese Weise lassen sich Serienbriefe, Faxaktionen oder ein SMS-News-Versand besser planen.

**Wissensdatenbank:** Zu CRM-Plus 2009 gehört eine eigene Wissensdatenbank, deren Aufbau sich frei strukturieren lässt. So ist es ein Leichtes, entweder kontaktbezogen oder übergreifend Gesprächsnotizen und Memos auch mit Fotos zu hinterlegen.

**Berichtsdesigner:** Ein integrierter Berichtsdesigner ermöglicht die Erstellung von eigenen Berichten und Anschreiben. So lassen sich z. B. auch Angebotsmuster im eigenen Firmen-Layout erstellen und als Vorlage hinterlegen.

**Microsoft SQL-Server:** Das Programm benötigt keine speziellen Hard- und Softwareanforderungen, unterstützt aber auch den Microsoft SQL-Server. Somit ist selbst bei mehreren hundert Arbeitsplätzen eine hohe Zuverlässigkeit und konstante Performance gewährleistet.

### **CRM-Plus 2009: Die wichtigsten Funktionen im Überblick**

- Integration in Microsoft Word, -Excel und -Outlook
- Eigentümer- und Benutzerverwaltung
- Automatische Dublettenerkennung (bereits bei Adresseingabe)
- Vollständige Historie aller Kontaktaktionen
- Volltext- und Ähnlichkeitssuche (Fuzzy-Suche)

- Nutzwertanalyse für Marketingkampagnen
- automatische Telefonwahl und Anruferkennung
- E-Mail-Archivierung, inklusive Dateianhängen
- E-Mail-Volltextsuche
- Verschlüsseltes Dokumentenarchivsystem
- Kalenderfreigabe für Kolleginnen und Kollegen
- Visuelle Terminüberschneidungswarnung
- Wiedervorlagen verschieben und delegieren
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung
- Gesamtübersicht aller Vertriebsvorgänge sowie Vertriebshistorie
- Lead-Source-Management
- Forecast mit grafischer Auswertung
- Statistiken (Balken-, Kuchen- und Emotion-Grafik)
- Umfassende Datenanalyse (Firmen- & Benutzersicht)
- Stichwortfilter und Expertensuche
- Berichtsgenerator inkl. umfangreicher Berichts- und Etikettendruckvorlagen
- TWAIN-Schnittstelle für Scanner & Digitalkameras
- Integrierte Fax-Unterstützung
- Projekt-, Urlaubs- und Ressourcenplaner
- Einzel- und Teamkalender
- Geburtstagslistenverwaltung

### **CRM-Plus 2009: Das hat sich geändert**

Die Software CRM-Plus wurde erheblich überarbeitet und präsentiert sich in der Version 2009 mit einer modernisierten Oberfläche. Auch wurde die Performance erhöht, sodass alle Arbeitsabläufe und Recherchen schneller durchgeführt und abgearbeitet werden.

Für eine automatische Erkennung und Personenzuordnung eingehender Anrufe wird durch das Programm die TAPI-Schnittstelle genutzt. In diesem Zusammenhang wurde auch der Anrufmonitor überarbeitet, sodass dieser noch mehr Informationen bei einem eingehenden Anruf anzeigen kann. Auch eine Kommunikation über Skype ist für CRM-Plus 2009 kein Problem.

In den Kontakten gibt es zeitgemäße neue Optionsfelder für "Zahlungsmoral", "Lieferart", "Zahlungsart" und "genehmigte Werbung".

Wer möchte, kann Papier-Dokumente digitalisieren und dabei direkt in das Dokumentenarchivsystem einscannen.

### **Die neuen Funktionen im Überblick**

- Oberfläche: modernes „look and feel“ sowie vereinfachte Benutzerführung
- Die MyDay-Portalseite (persönliche Schaltzentrale) lässt sich individuell gestalten
- Erweiterter Tages-, Wochen- und Monatskalender
- Neben Microsoft Outlook werden nun auch weitere E-Mail-Clients unterstützt
- Zum Telefonieren wird jetzt auch Skype unterstützt
- Verbessertes Anrufmonitor (erkennt nun z. B. auch Sonderrufnummern)
- Neue Optionsfelder: Zahlungsmoral, Lieferart, Zahlungsart, Werbung
- Erweiterung der benutzerdefinierten Zusatzfelder mit autom. Formularanpassung
- Zusatzfelder können auch als Nachschlaglisten dienen

- Erweiterte Suchfunktionen für Ansprechpartnerdaten (Geldverkehr, Zusatzinfos)
- Zeitstempel in Bemerkungsfeldern
- Verschlüsseltes Dokumentenarchivsystem mit Historie (für Dateien und Bilder)
- Erweiterte TWAIN-Schnittstelle: Dokumenten-Scan direkt ins Archivsystem
- Universelle Faxunterstützung und Unterstützung für ActFax
- Archivierte E-Mails können jetzt auch manuell Kontakten zugeordnet werden
- Die E-Mail-Komplettarchivierung wurde beschleunigt
- Für Kontaktselektionen einer Listenansicht sind jetzt Kontaktaktionen möglich
- Vertriebsmodul und Artikelstammdatenfelder wurden erweitert
- Onlinerecherche auch über Wikipedia, Google und Woerterbuch.info möglich
- Adressroutenermittlung über Google-Maps

### **CRM-Plus 2009: Software jetzt testen**

CRM-Plus 2009 lässt sich vor dem Kauf umfassend ausprobieren. Sowohl für die Personal Edition (Einzelplatzversion, 149 Euro) als auch für die Small Business-Edition (Serverlizenz mit 2 Client-Lizenzen im Netzwerk, max. 8 Arbeitsplätze, 840 Euro) stehen auf der Homepage kostenlose 30-Tage-Testversionen zum Download bereit. Die Professional Edition (995 Euro für 2 Client-Lizenzen) ist für mehrere hundert Arbeitsplätze ausgelegt und kann entsprechend erweitert werden. *(7893 Zeichen, zum kostenlosen Abdruck freigegeben)*

**Homepage:** <http://www.jbsoftware.de/crmplus/>

**Genau Funktionsliste:** <http://www.jbsoftware.de/crmplus/details.htm>

**Demofilme:** <http://www.jbsoftware.de/crmplus/demofilme.htm>

**Preisliste:** <http://www.jbsoftware.de/crmplus/preisliste.htm>

**Download:** <http://www.jbsoftware.de/crmplus/testversion.htm>

**Produktfotos und die Textdatei finden Sie auf unserem Presse-Server:**

<http://www.itpressearbeit.de>

## **Weiterführende Kontaktdaten**

### **Informationen zum verantwortlichen Unternehmen:**

JBSoftware, Kantstr. 38, 63150 Heusenstamm

Ansprechpartner für die Presse: Fred Kekule

Tel. 06104 923 876

Fax 06104 923 877

Mail: [Presse@JBSoftware.de](mailto:Presse@JBSoftware.de)

Web: <http://www.JBSoftware.de>

### **Journalisten wenden sich bitte an die aussendende Agentur:**

Pressebüro Typemania GmbH

Carsten Scheibe (GF), Werdener Str. 10, 14612 Falkensee

Tel: 03322-50 08-0

Fax: 03322-50 08-66

E-Mail: [info@itpressearbeit.de](mailto:info@itpressearbeit.de)

Internet: <http://www.itpressearbeit.de>

HRB: 18511 P (Amtsgericht Potsdam)

---

Gerne vermitteln wir Ihnen ein Interview oder versorgen Sie mit weiterführenden Informationen. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns über Veröffentlichungen auf dem Laufenden halten. Bei Online-Texten reicht uns ein Link, ansonsten freuen wir uns über ein Belegexemplar, einen Scan, ein PDF oder über einen Sendungsmitschnitt. Sie erhalten diese Pressemitteilung, weil Sie Journalist sind und als solcher in unserem Presseverteiler verzeichnet sind.