




<HEART CODED/>

CRM für wertorientierte Beziehungen

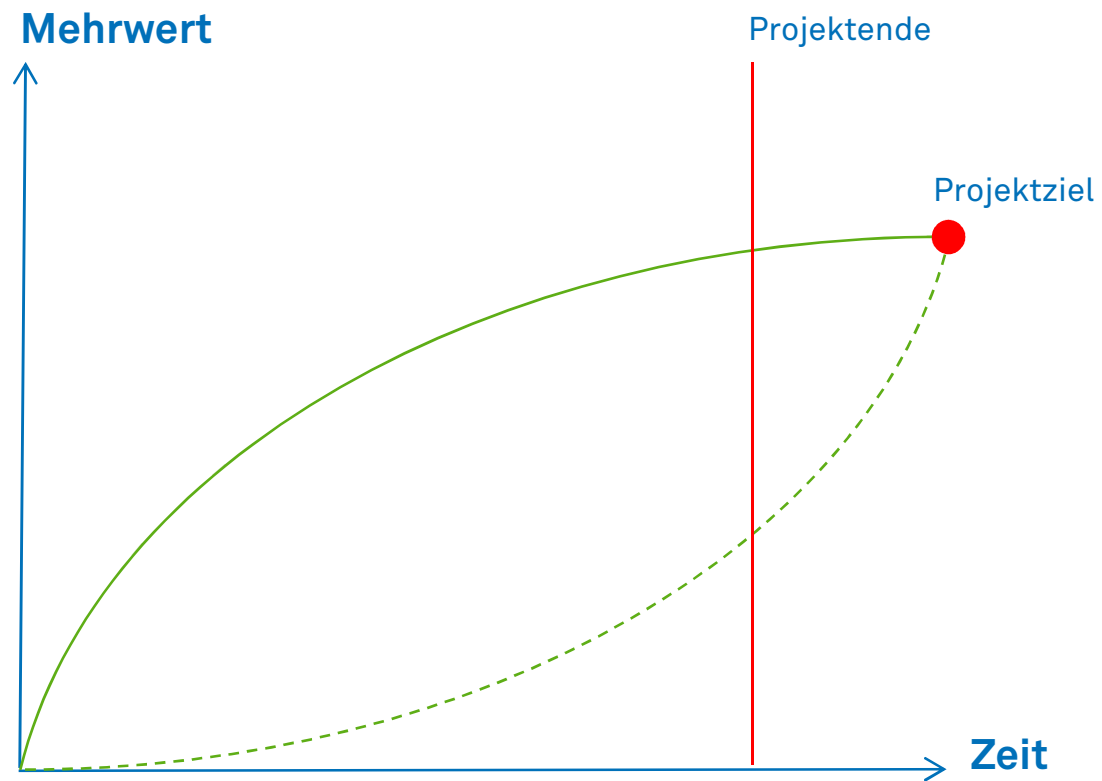
Wertorientiert?

Agile Werte

 <p>Individuen und Interaktionen mehr als Prozesse und Werkzeuge</p>	 <p>Zusammenarbeit mit dem Kunden mehr als Vertragsverhandlung</p>
 <p>Funktionierende Software mehr als umfassende Dokumentation</p>	 <p>Reagieren auf Veränderung mehr als das Befolgen eines Plans</p>

Quelle: <https://agilerweg.de/wie-agile-praktiken-die-vier-werte-umsetzen/>

Mehrwert priorisieren



Gemeinsam – Customer Relationship

- Kooperation
- Gemeinsame Ziele (Vision)
- Kommunikation
 - direkt/persönlich
 - ohne Hemmnisse
- Im „CRM“ abbilden!

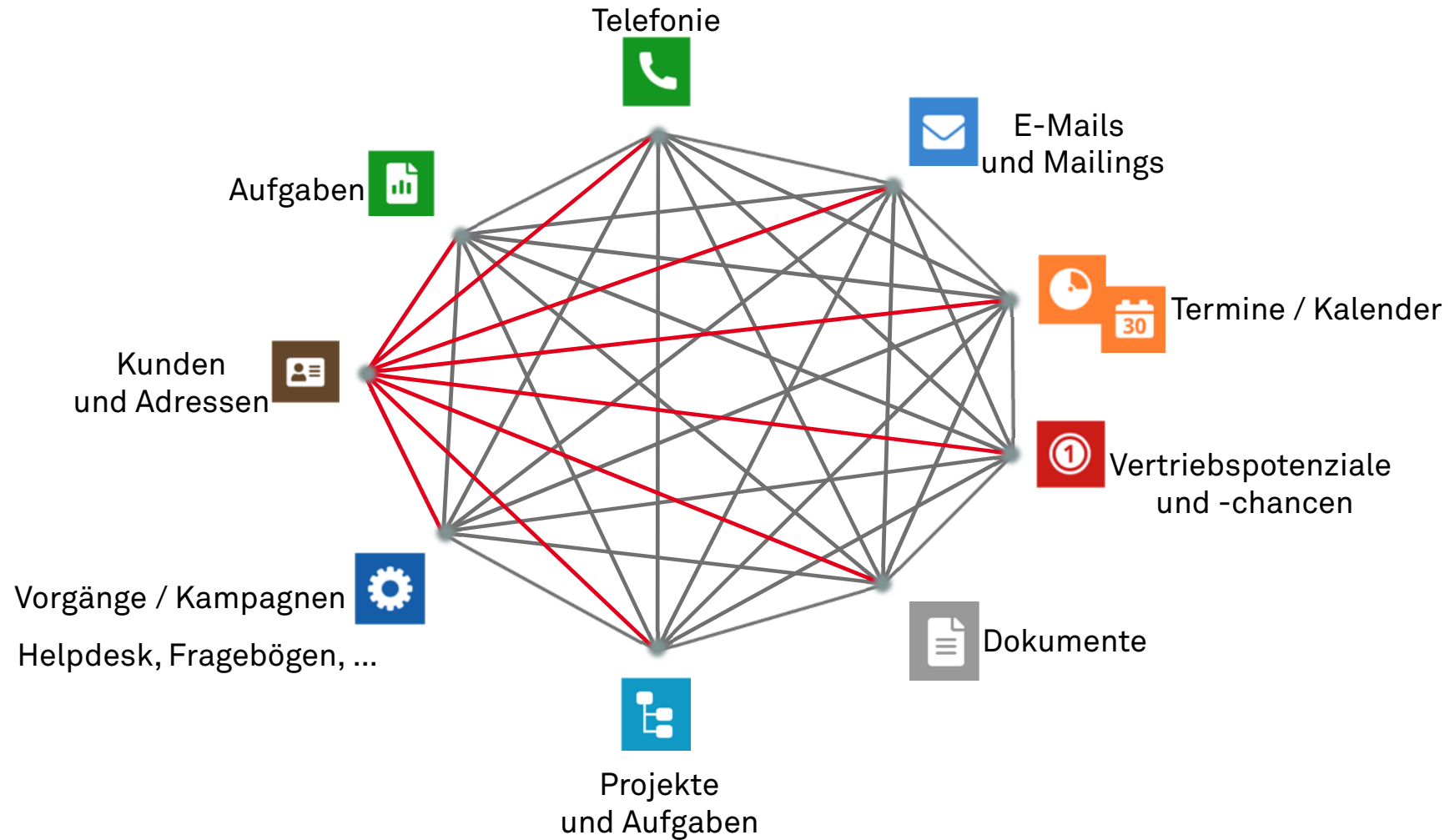
CRM-System - CAS genesisWorld Maßgeschneidert für Ihren Einsatz

The image displays the CAS genesisWorld CRM system interface across multiple devices:

- Desktop View (Top Left):** Shows a customer profile for "Max Kahrmann" with contact details and a central circular diagram representing a sales process or funnel.
- Desktop View (Top Right):** Shows a "Cockpit" dashboard with sections for "Mein Cockpit", "Vertrieb", "Marketing", "Service & Support", and "Projektmanagement". It includes a "ToDos" list, "Geplante Telefonate", "Erweiterte Liste", "Offene Aufgaben", and "Aktuelle Termine".
- Desktop View (Bottom Center):** Shows a "Roadmap Verkaufschancen" (Sales Opportunity Roadmap) with a timeline from January 2020 to February 2021, displaying various sales activities and milestones.
- Tablet View (Middle Left):** Shows a mobile-optimized interface with a customer profile and a "Wichtige Kontakte" (Important Contacts) list.
- Smartphone View (Bottom Left):** Shows a mobile home screen with widgets for weather, calendar, and tasks.
- Smartphone View (Bottom Right):** Shows a mobile app interface with a "Rubriken" (Categories) menu and various functional icons like "Cockpit", "Kontakte", "Kunden", "Kalender", "Termine", "Geburtsstage", "Verkaufsch.", "Dokumente", "E-Mail", "Telefonat", "Picasso-Set", "Fragebogen", "Aufgaben", "Rapporte", and "Presenabst."

360° Sicht

Informationsbausteine



Anbindungen/Schnittstellen an CAS genesisWorld

<p>Reporting und Business Intelligence</p>	<p>ERP / Kaufmännische Lösungen</p>		
<p>E-Mail / E-Mail Marketing / Groupware</p>		<p>Office / Projektmanagement</p>	
<p>Archivierung / Dokumentenmanagement</p>		<p>Adressmanagement</p>	<p>Service / Support</p>
		<p>Portale / Shops</p>	<p>Mobile Lösungen</p>

Auszug der umfassenden Lösungswelt rund um CAS genesisWorld. Die Logos sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

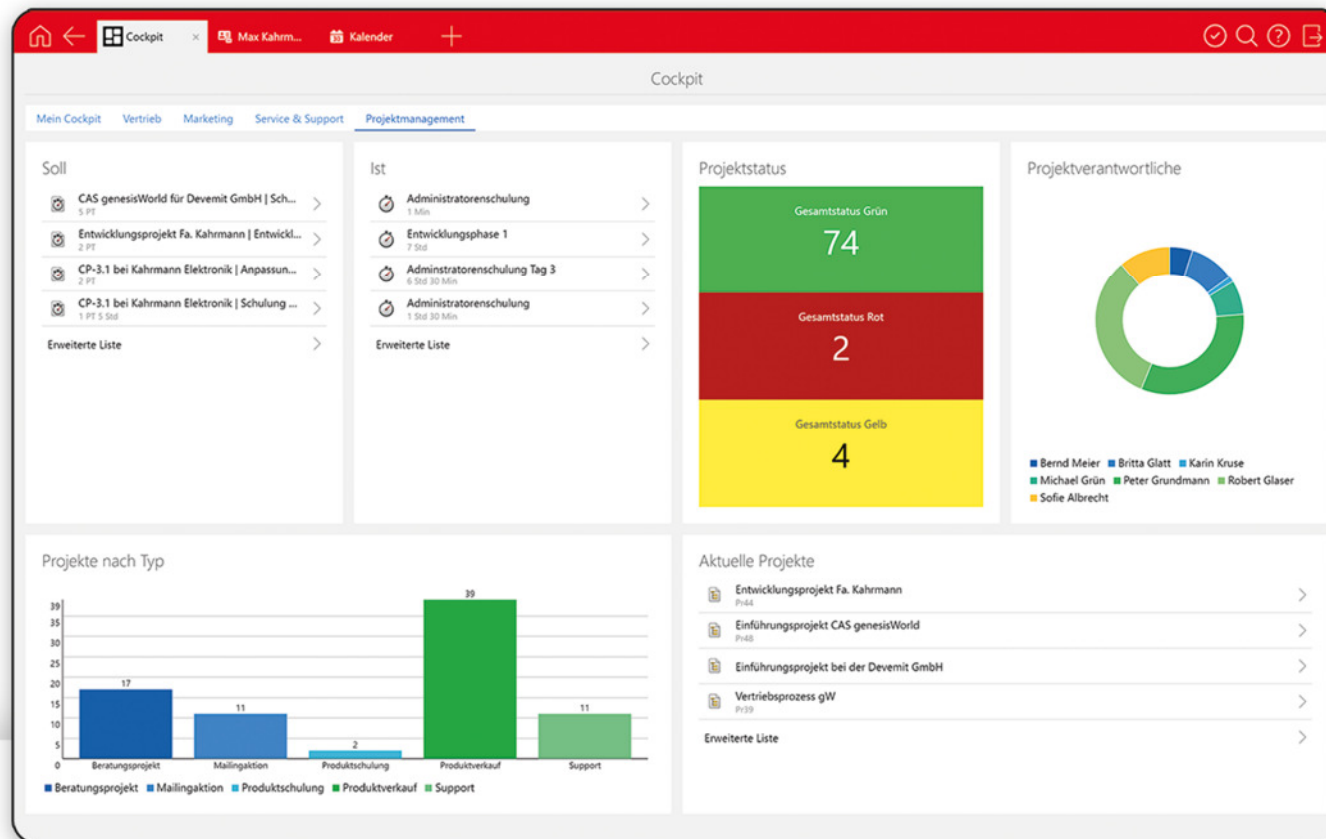
Bilder zum CRM-System

Alles im Blick – Ihr individuelles Cockpit

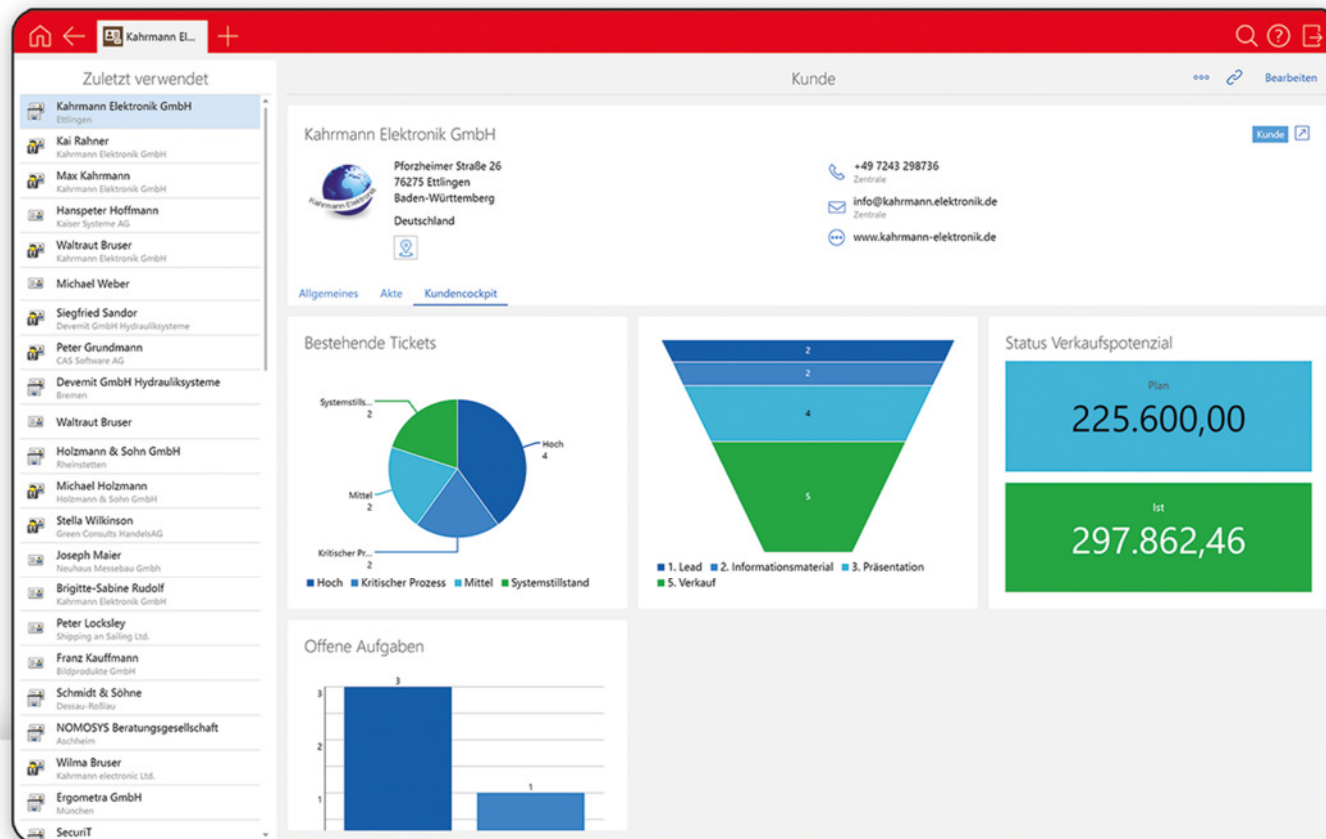
The screenshot displays a CRM dashboard with the following components:

- Navigation:** Home, Cockpit, and search icons at the top. A menu bar includes 'Mein Cockpit', 'Vertrieb', 'Marketing', 'Service & Support', and 'Projektmanagement'.
- Calendar:** Shows the current date 'Fr, 26.06.' and time '15:11'. A vertical timeline lists events:
 - Webinar - Erfolgreich im Vertrieb dank CRM (15:30 - 16:15)
 - Anreise (16:15 - 16:45)
 - Termin mit Devemit GmbH (16:45 - 17:45)
 - Abreise (17:45 - 18:15)
- ToDos:**
 - Geplante Telefonate:** 'Nachfassen bezüglich Ersttermins' (18:14 - 18:44) and 'Anforderungsermittlung' (11:27 - 11:27).
 - Erweiterte Liste:** Link to view more.
 - Offene Aufgaben:** 'Bitte Angebot erstellen' (not started), 'Herr Sandor bitte Produktkatalog zusenden' (in progress), and 'Vertriebsmappe für Erstpräsentation vorbereiten' (not started).
 - Erweiterte Liste:** Link to view more.
- Verkaufschancen:** A funnel chart showing sales opportunities categorized by status:
 - offen (blue)
 - übernommen (green)
 - gewonnen (yellow)
 - verloren (red)
- Herkunft Potenziale:** A pie chart showing the source of potential leads:
 - Anruf: 19
 - E-Mail: 47
 - Messe: 34
 - Persönlicher Termin: 40
- Aktuelle Termine:**
 - Umsatzauswertung Vertrieb (12:15 - 12:45)
 - Webinar - Erfolgreich im Vertrieb dank CRM (15:30 - 16:15)
 - Anreise (16:15 - 16:45)
 - Termin mit Devemit GmbH (16:45 - 17:45)
 - Abreise (17:45 - 18:15)
- Summary Cards:**
 - Offene Tickets: 19
 - Anmeldungen Kundentag: 107

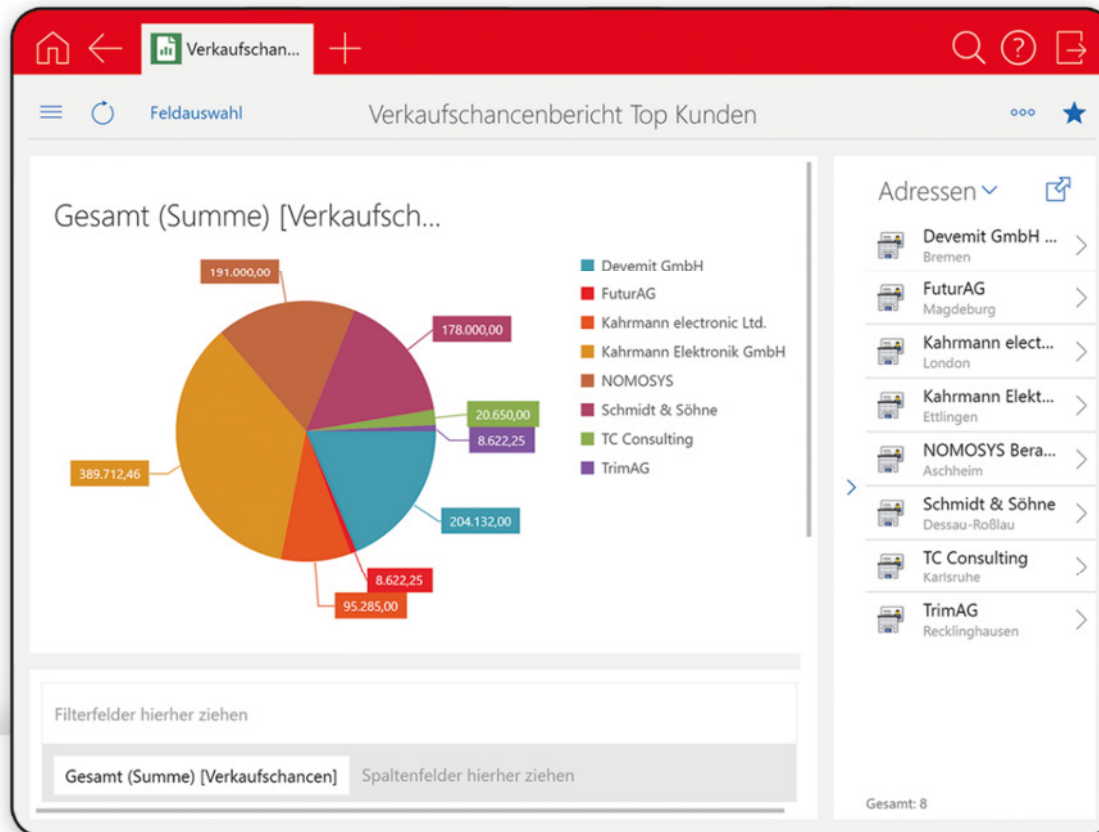
Alles im Blick mit spezifischen Projektcockpits



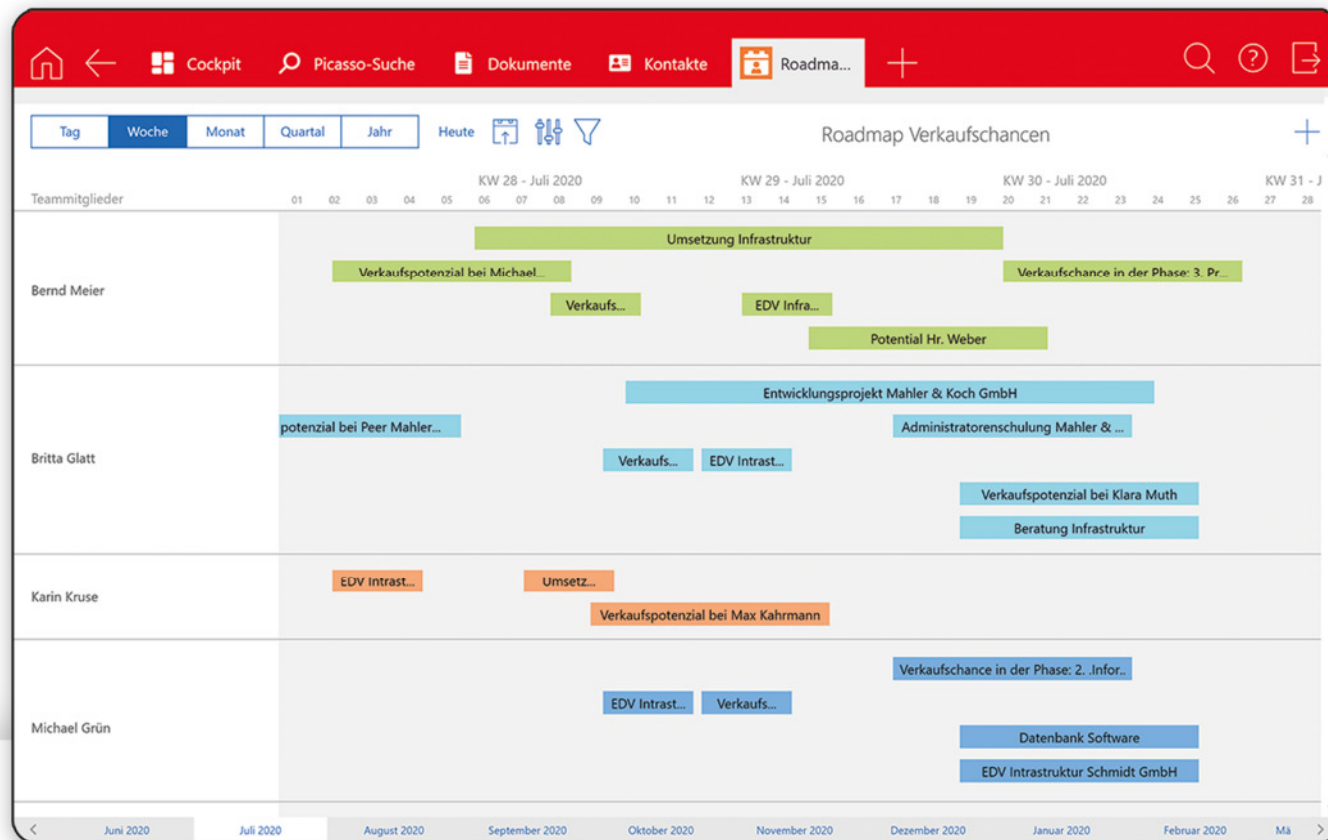
Alles im Blick mit detaillierten Kundencockpits



Mehr Transparenz mit übersichtlichen Reports



Mehr Transparenz mit der komfortablen Timeline-Ansicht

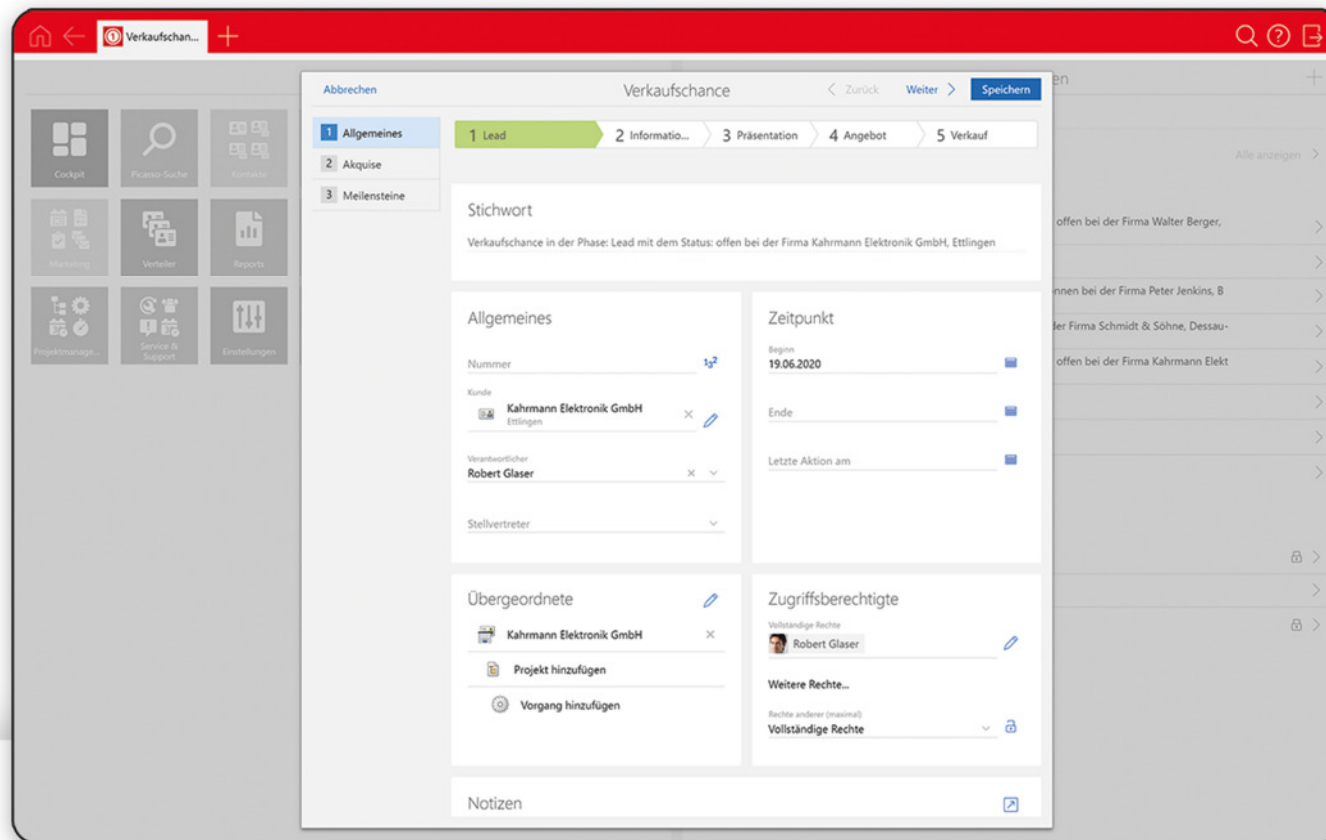


Mehr Effizienz mit einer gezielten Kundeninteraktion

The screenshot displays a Microsoft Teams calendar interface. At the top, a red navigation bar contains icons for home, back, cockpit, search (Picasso-Suche), documents, contacts, and the current calendar view (Teamkale...). Below this, a white header shows the current view (Tag, Woche, Monat) and the date (Heute, Di 07. Juli, Mi 08. Juli, Do 09. Juli, So 12. Juli). The main area is a calendar grid with time slots from 08:00 to 19:00. A call notification for Max Kahrmann from Kahrman Elektronik GmbH is overlaid on the calendar, showing a duration of 18 seconds. The calendar contains several events, including Daily Scrums, a meeting with Max Kahrmann, and various preparation and meeting tasks.

Time	Di 07. Juli	Mi 08. Juli	Do 09. Juli
08:00 - 09:00	Daily Scrum	Daily Scrum	Daily Scrum
09:00 - 10:00	Abstimun...		
10:00 - 11:00		Vorstellungsgespräch	*kein Zugriff*
11:00 - 12:00			Vorbereitung Vertriebspräsentation
12:00 - 13:00	Vorbereitung Präsentation...		Mittagessen mit Sonja Be...
13:00 - 14:00		Aktueller Zwischenstand ...	
14:00 - 15:00	Telefonat mit Bewerberin ...		Workshop-Vorbereitung
15:00 - 16:00		Team-Meeting	Messe-vorbe-reitung
16:00 - 17:00			Workshop neue Firmen-Website

Mitdenkende Assistenten unterstützen bei der täglichen Arbeit



Schritt für Schritt durch die Verkaufschancen

The screenshot displays a CRM interface for a sales opportunity. At the top, a red navigation bar contains a home icon, a back arrow, a search icon, and a plus sign. The main header shows the opportunity name 'Verkaufspot...' and a 'Bearbeiten' (Edit) button.

Workflow Progress: A horizontal progress bar indicates the current stage: 1 Lead (green), 2 Informationsmaterial (grey), 3 Präsentation (green), 4 Angebot (grey), and 5 Verkauf (grey).

Left Sidebar (Zuletzt verwendet): A list of recent sales opportunities with status indicators (won or open).

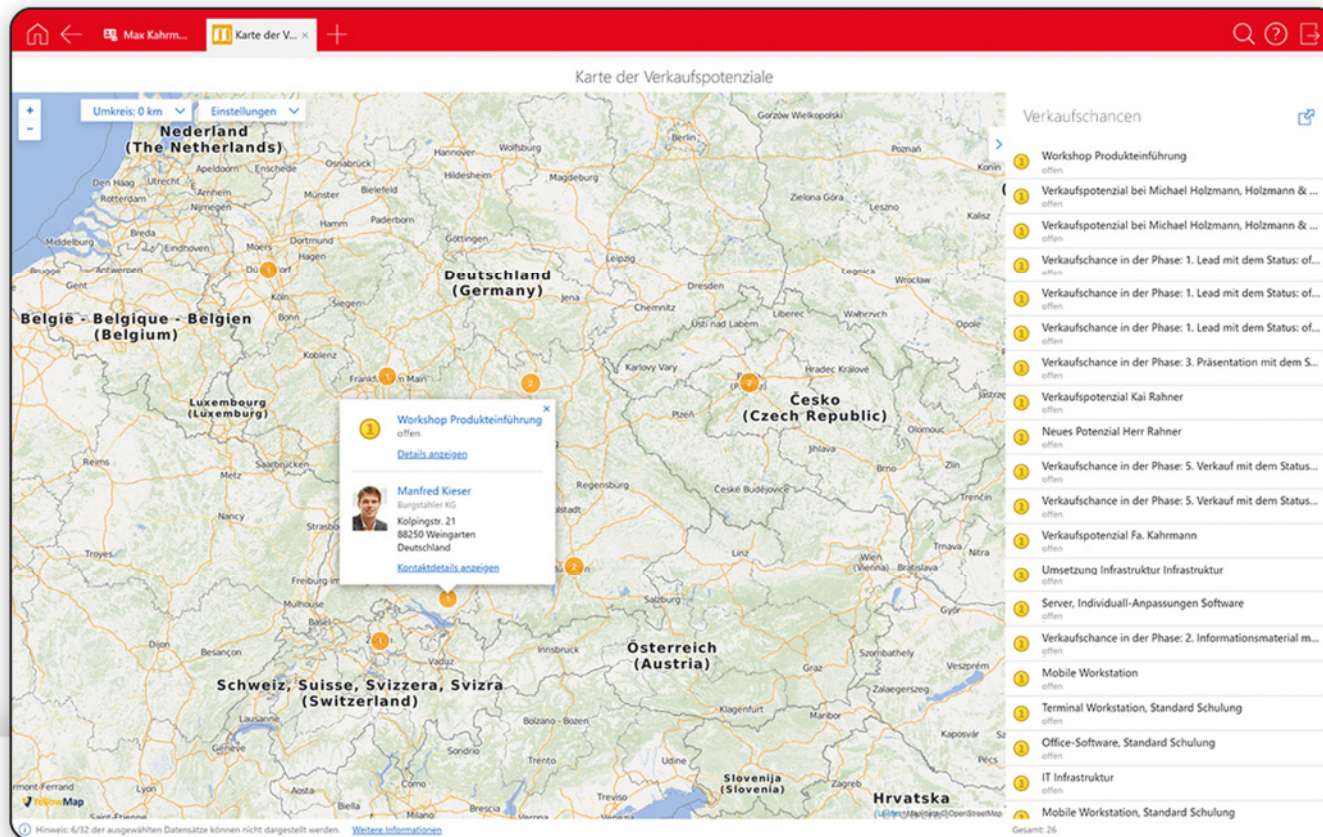
Main Content Area:

- Algemeines / Akquise & Angebot:**
 - Status: **gewonnen**
 - Phase: **3. Präsentation**
 - Quelle: **Telefonat**
- Buying Center:**
 - Ansprechpartner:** Max Kahrmann, Kahrmann Elektronik GmbH
 - Kunde:** Kai Rahner, Kahrmann Elektronik GmbH
 - Primärverknüpfung:** Kai Rahner, Kahrmann Elektronik GmbH
 - Verkäufer:** Robert Glaser, CAS Software AG
- Angebot:**

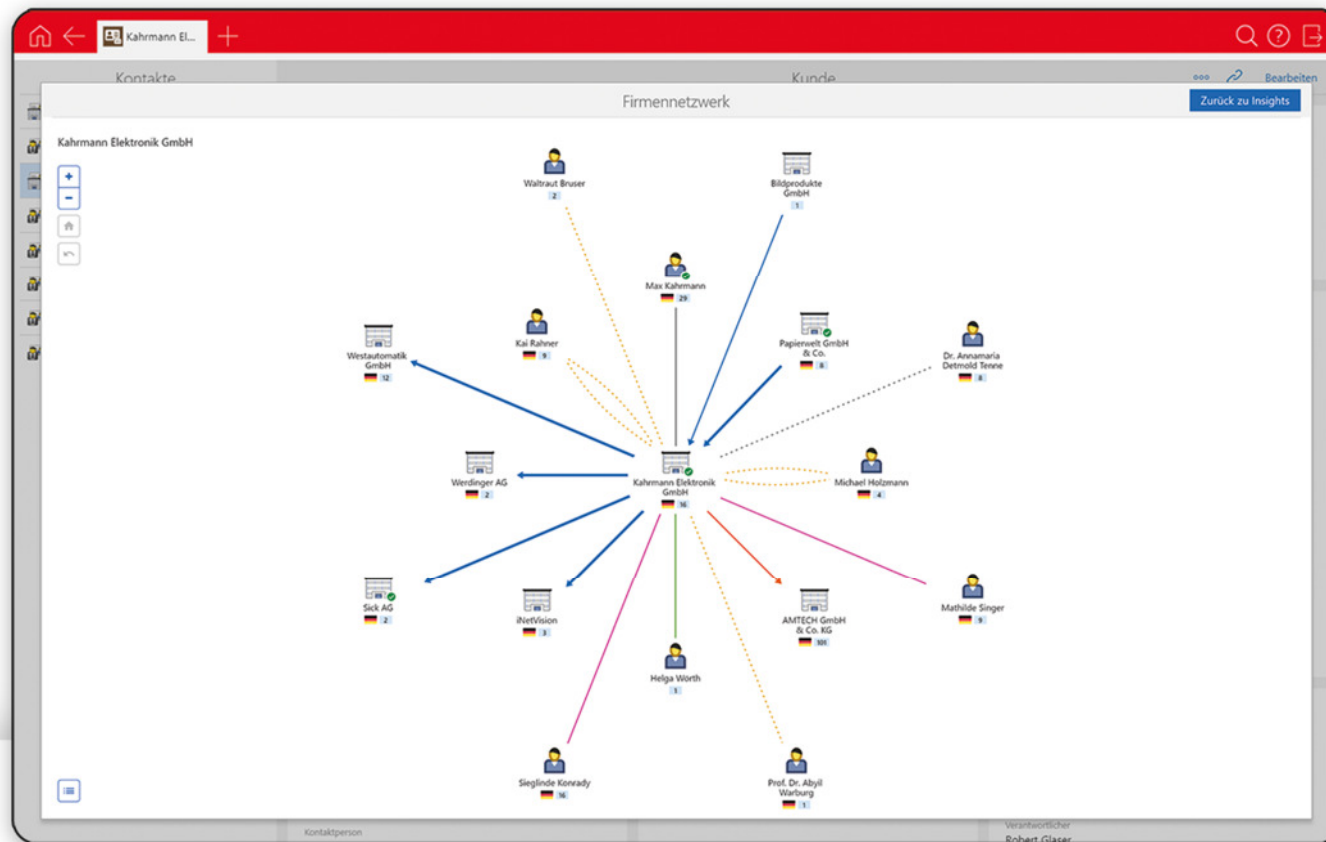
CAS genesisWorld Premium (P60)	1,00 Stk	750,00 EUR	750,00 EUR
CAS genesisWorld Standard (P5-4)	1,00	590,00 EUR	590,00 EUR
Summe			1.340,00 EUR

Deckungsbeitrag 1.340,00 EUR
- Volumen:**
 - Wahrscheinlichkeit: **25 %**
 - Gesamt: **1.340,00 EUR**
 - Gesamt gewichtet: **335,00 EUR**
 - Deckungsbeitrag: **1.340,00 EUR**
 - Deckungsbeitrag gewichtet: **335,00 EUR**
- Zeitpunkt:**
 - Beginn: **15.05.2020**
 - Ende: **30.07.2020**
 - Letzte Aktion am: **01.05.2020**

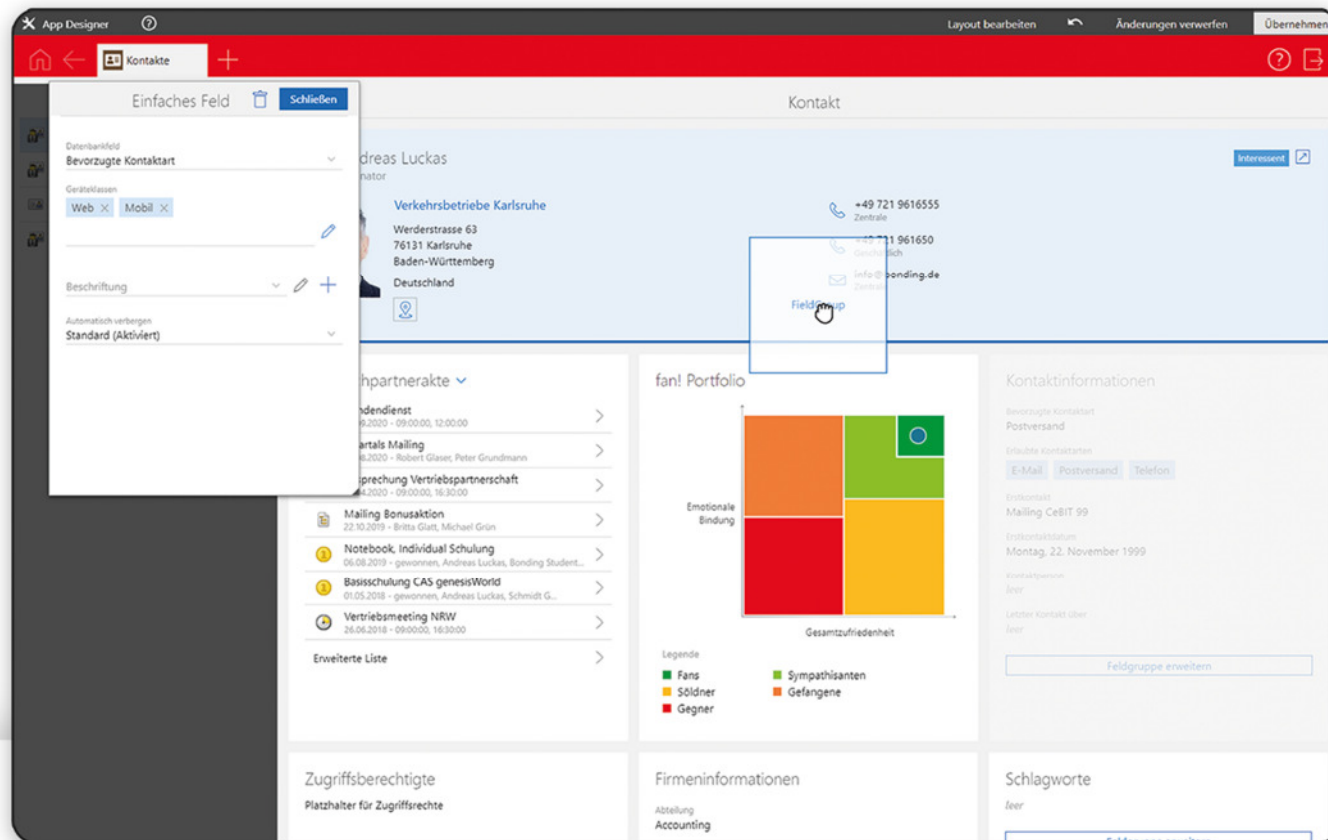
Verkaufspotenziale auch geografisch im Blick



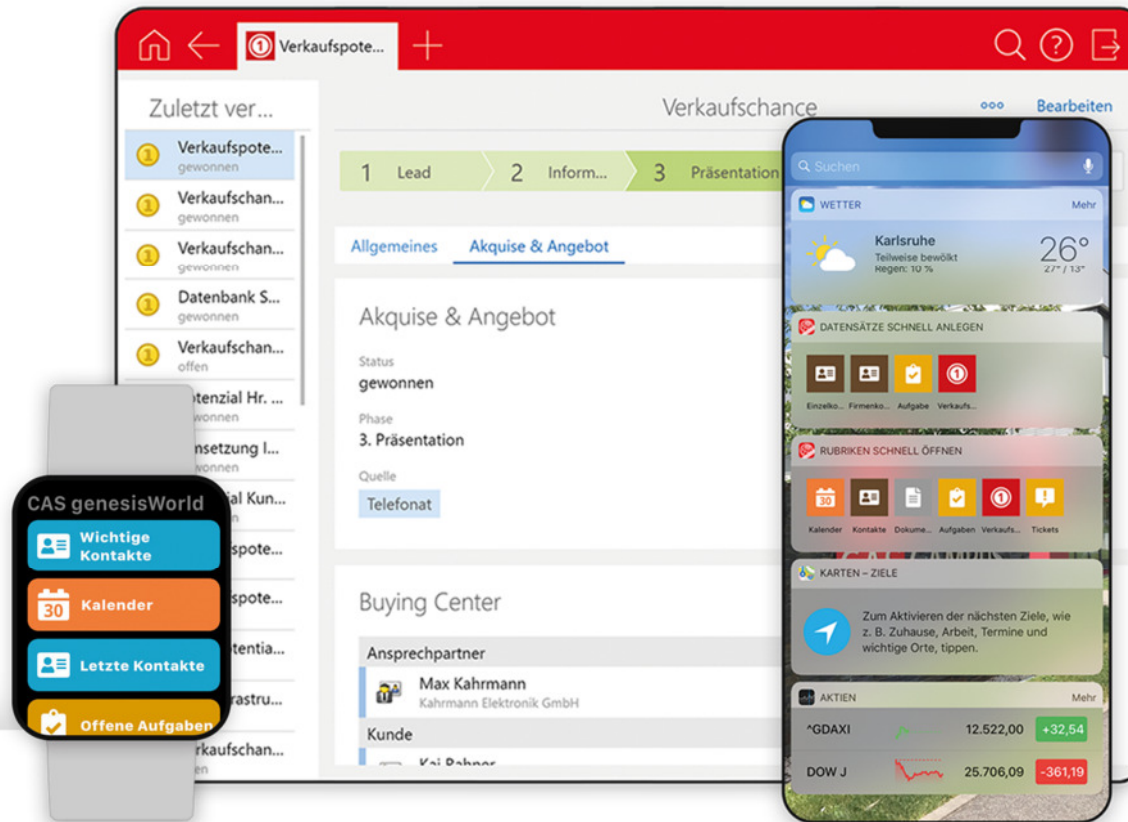
Insights macht z. B. Firmennetzwerke interaktiv sichtbar



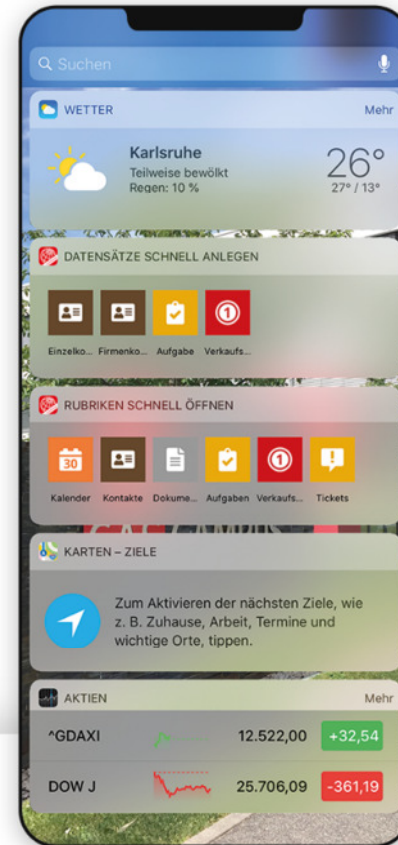
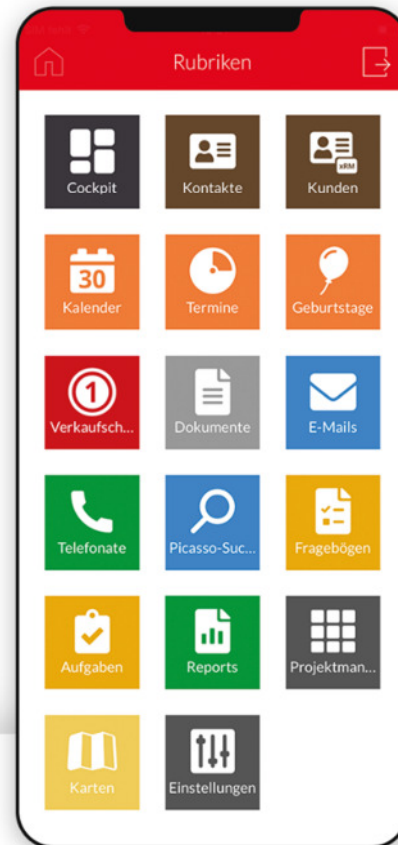
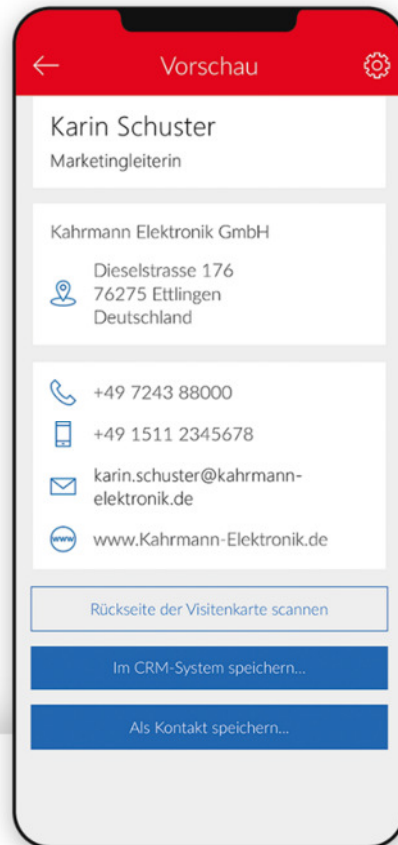
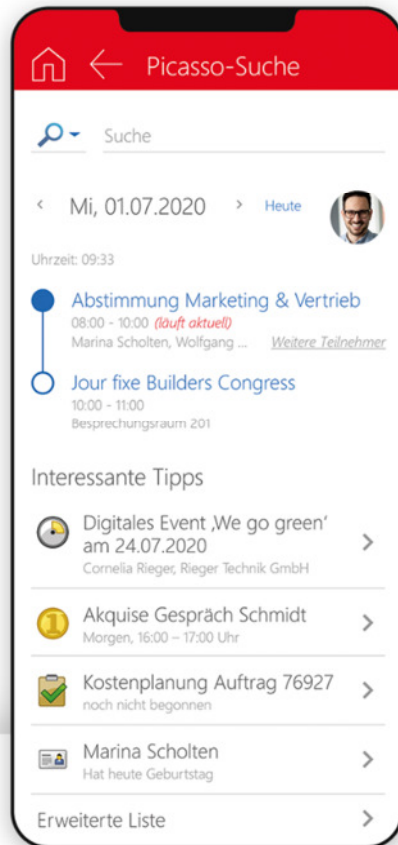
Oberflächen per „Drag & Drop“ individuell gestalten



Flexibel einsetzbar – Tablet, Smartphone oder Smartwatch

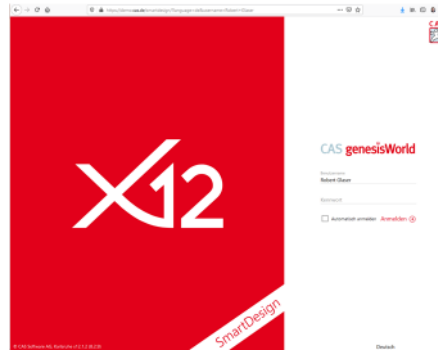


für Ihre Außenkommunikation



DEMO - jederzeit

- genesisWorld Web
 - <http://demo.cas.de>
- Apps über App Store
 - genesisWorld App SmartDesign
 - CardScanner



CAS genesisWorld SmartDesign
Von CAS Software AG



CAS CardScanner
Von CAS Software AG



medien**design**

EUROASSEKURANZ
Versicherungsmakler AG

NUTRICIA
Advanced Medical Nutrition

Albatros

adorsys

Beiersdorf

 **StayFriends®**

GES

Continental


FABER-CASTELL
AKADEMIE

mundipharma

 **SENACOR**

GfK

e@sy
Credit®

 **Elektrobit**

BASF
The Chemical Company

wüstenrot

Delvag
The Insurance Experts of the Lufthansa Group

KIB
KIB Projekt GmbH



paydirekt



Jörg Meier
Vorstand, CEO

joerg.meier@mediendesign.de
+49 911 39 36 00

mediendesign AG
Äußere Sulzbacher Str. 116
90491 Nürnberg

