

IDENTIFY YOUR CUSTOMER

**ADITO**<sup>®</sup>  
Software GmbH

## ADITO online

Die CRM & Business Solution für B2B und B2C

FEATURES



## ADITO ONLINE BUSINESS COCKPIT

### 360°-BLICK AUF KUNDEN, INTERESSENTEN, PARTNER UND ZULIEFERER

ADITO online ist die zukunftsgerichtete CRM- und Business-Lösung für den B2B und B2C-Bereich. Die neueste Generation bietet Ihnen weit mehr als klassisches CRM – das ADITO online Business Cockpit integriert sämtliche Informationen für Management, Mitarbeiter und Partner. Leistungsstarke Features unterstützen Sie in allen operativen und strategischen Aufgaben und liefern fundierte Entscheidungshilfen für Ihr Unternehmen.

#### MOBILES CRM (mCRM)

ADITO online vereint Vertrieb, Marketing und Service im Innen- und Außendienst und trägt damit der gemeinsamen Kundenverantwortung Rechnung. Die Lösung ermöglicht dem Anwender den Online-Zugriff auf alle relevanten Daten, zu jeder Zeit und an jedem Ort. Und das im Unternehmen, unterwegs beim Kunden oder im Home-Office – vernetzen Sie Ihr Business und nutzen Sie die klaren Vorteile unserer leistungsstarken Technologie.

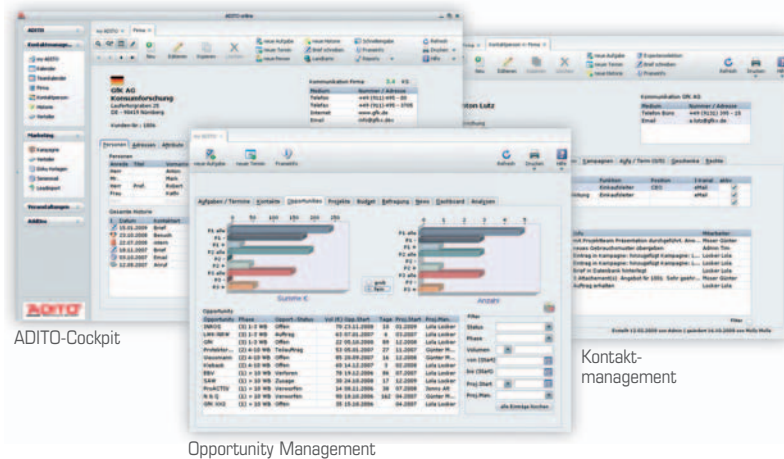
- › aktuelle Kundendaten zu jeder Zeit und an jedem Ort
- › ISDN-, DSL-, WLAN-, GPRS- und UMTS-Nutzung
- › Daten verfügbar auf PC, Laptop und PDA
- › optionaler Datenabgleich durch Replikation

#### VERTRIEBSMANAGEMENT

Erledigen Sie sämtliche Vertriebsaufgaben und Vorgänge rund um Interessenten, Kunden, Zulieferer und Geschäftspartner effizient mit ADITO online. Unsere Lösung bietet Ihnen hierfür alle operativen und analytischen Werkzeuge, damit Sie Potenziale erkennen und ausschöpfen und somit Umsatz und Deckungsbeiträge erhöhen. Strategisch-analytische Features wie das umfassende Opportunity Management liefern sichere Forecasts und informieren zuverlässig Mitarbeiter und Management. ADITO nutzt dafür auch relevante Daten aus Fremdsystemen – das Frontend mit globaler Information und einfacher Navigation überzeugt jeden Anwender.

- › ADITO online Business Cockpit
- › Adressmanagement
- › Kundeninformationen
- › Kontaktmanagement
- › mehrstufige Darstellung von Beziehungen (Firmen und Personen)
- › Besuchsplanung und -berichte
- › Kundenhistorie
- › Projektmanagement
- › Objektmanagement mit „Social Network“

- › Opportunity Management mit Forecast
- › Vertriebsjahresplanung
- › Vertragswesen
- › Angebote/Aufträge/Rechnungen
- › Ermittlung der Cross-/Upsellingpotenziale
- › Fahrtenbuch und Spesenabrechnung
- › umfassendes Seminarwesen



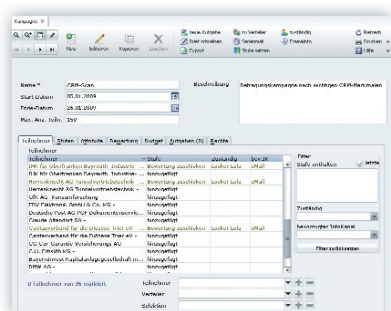
#### MARKETINGMANAGEMENT

Schaffen Sie Mehrwerte und binden Sie Ihre Kunden nachhaltig durch das integrierte Closed-Loop-Marketing-System. Alle in ADITO online interdisziplinär vorgehaltenen Daten werden ausgewertet, um die Anforderungen und Bedürfnisse Ihrer Interessenten und Kunden besser zu verstehen. Zielgerichtete Marketingaktionen planen und steuern Sie mit dem mehrstufigen, individuellen Kampagnenmanagement. Ihr Call Center arbeitet inbound und outbound mit internen und externen Datenbeständen und generiert zuverlässig hochwertige Leads.

- › mehrstufiges Kampagnenmanagement
- › komplexe Zielgruppendifinition



- › Leadmanagement
- › Interessentenqualifizierung
- › individuelle Auswertungen und Reports
- › Telemarketing/Call Center
- › Serienbrief- und Serien-E-Mail-Funktion
- › Marketingjahresplanung
- › Kundenpotenzialanalyse
- › Marketingzyklopädie
- › Exportfunktionen für externe Dienstleister
- › Verwaltung beliebiger Verteiler mit Firmen und Kontaktpersonen



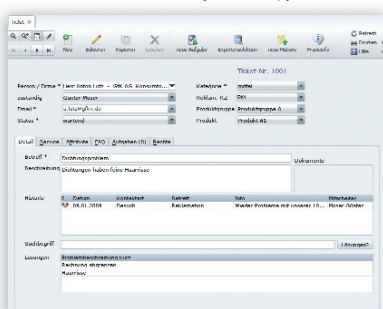
Kampagnenmanagement

### SERVICEMANAGEMENT

Durch eine stärkere Kundenbindung und eine strategische Bearbeitung im After-Sales steigern Sie nachhaltig Umsatz und Rendite im Service. Damit dies gelingt, bietet ADITO online ein integriertes Servicemanagement für ein reibungsloses Zusammenspiel von Front- und Backoffice im Unternehmen.

Individuell generierte Eingabemasken erfüllen die besonderen Anforderungen, die diese beiden Bereiche stellen. Kundenanfragen (Tickets) werden prozessgesteuert automatisch den zuständigen Mitarbeitern zugewiesen, bearbeitet und systemgestützt überwacht.

- › Kundenbetreuung
- › Kundendienstgespräche
- › Supportanfragen/Ticket-System
- › automatisierte Wartungsvertragsabwicklung und Wartungsplanung
- › Kundenbedarfsplanung



- › Personaleinsatzplanung
- › Historien und Standortänderungen zu Maschinen und Anlagen
- › Beschwerdemanagement
- › Wissensdatenbank
- › Servicejahresplanung
- › Helpdesk-Anwendungen

Supportticket

### OBJEKTMANAGEMENT/PROJEKTMANAGEMENT

Speziell für Objekte und Projekte bietet ADITO online umfassende Managementfeatures. Mit eigenständigen Objekt-/Projektsichten und Auswertung aller relevanten Daten gewinnen Sie einen entscheidenden Informationsvorsprung gegenüber Ihrem Wettbewerb. Mit der Darstellung komplexer Beziehungsnetzwerke (Social Network) pflegen Sie bessere Beziehungen zu Entscheidern und Beeinflussern. Analysefunktionen über Ihre Objekte/Projekte liefern detaillierte Marktübersichten und verbessern Ihre operative und strategische Planung.

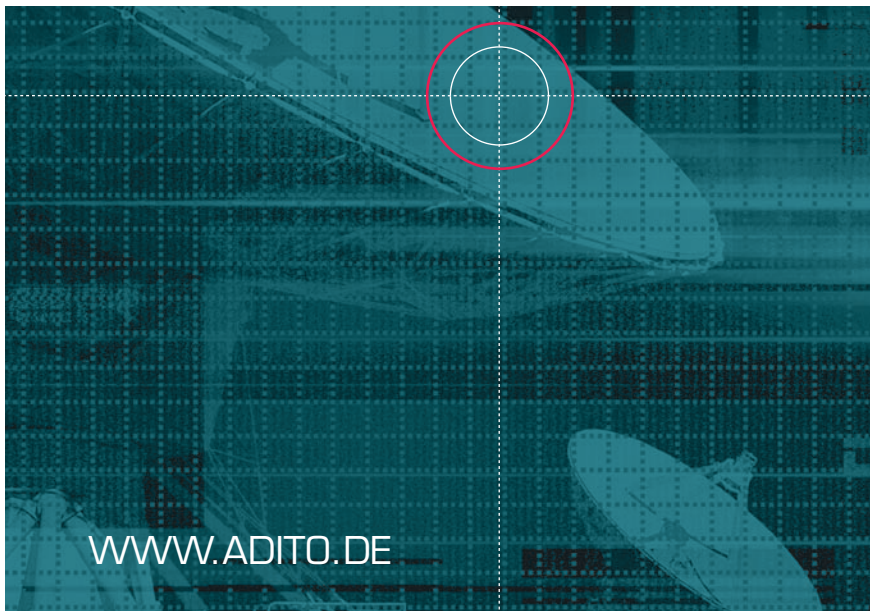
- › eigenständige Objekt-/Projektsichten
- › umfassende Verknüpfung der Objekte/Projekte mit Personen und Firmen
- › Darstellung und Bewertung der Beziehungsnetzwerke
- › Analyse bestehender und künftiger Objekte/Projekte mit Forecast
- › Verknüpfung mit Wettbewerberdatenbank
- › Analyse der Marktentwicklung

### GROUPWARE

Optimieren Sie Ihre CRM- und Business-Lösung mit dem integrierten Termin- und Aufgabenkalender von ADITO. Termine und Aufgaben werden sofort mit geöffneten Kundendateien wie z. B. Firma und Ansprechpartner verknüpft, interne Arbeitsabläufe werden dadurch transparenter. Akustische und visuelle Signale sowie diverse Anzeigeeoptionen erinnern Sie an Ihre „To-Do's“. Delegierte Aufgaben werden überwacht und können mit Eskalationsmechanismen belegt werden. Die Verwaltung von E-Mails in ADITO ist denkbar einfach: Der Versand erfolgt per Knopfdruck, die Kontakthistorie wird durch automatische Einträge von eingehenden wie ausgehenden Mails durchgängig ergänzt. Für Ihr Termin- und Mailmanagement nutzen Sie externe Groupware-Systeme wie z.B. Exchange, Lotus Notes oder andere Anwendungen.

- › Termin- und Aufgabenkalender
- › E-Mail-Verwaltung
- › Mailserveranbindung über POP3, SMTP und IMAP
- › Nutzung vorhandener Groupware (Outlook, Lotus Notes, etc.)





WWW.ADITO.DE



### ANALYTISCHES CRM (aCRM)

Für die systematische Bearbeitung und Auswertung Ihrer Daten bietet Ihnen ADITO online individuelle analytische Funktionalitäten. Damit sichern Sie proaktives Handeln Ihres Unternehmens, erarbeiten Entscheidungsgrundlagen und gewährleisten ein professionelles Controlling aller Bereiche. Das analytische CRM nutzt hierbei auch externe Daten und Datenbanken.

- › Data Warehouse
- › Data Mining
- › umfassendes Reporting
- › Business Intelligence/OLAP (via externe Partner)

### CRM PLUS

Wir erweitern ADITO online stetig um neue Funktionen und Features, damit sie immer am Puls modernen Kundenmanagements bleiben. Durch Kooperationen und Partnerschaften mit führenden Herstellern und Technologie-lieferanten bieten wir Ihnen weit mehr als CRM. Integrierte Mappingfunktionalitäten verschaffen Ihnen umfassende Informationen über Kunden und Märkte und somit einen Wissensvorsprung gegenüber Wettbewerbern. Der umfangreiche Dublettencheck in ADITO erspart Ihnen Zeit und Geld – doppelte Datensätze erkennt und eliminiert das System bereits im Vorfeld. Selbstverständlich können Sie ADITO online in verschiedenen Sprachen nutzen. Verfügbar sind Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Tschechisch, Ungarisch, Niederländisch und Polnisch. Weitere Sprachen setzen wir auf Anfrage um.

- › integrierte Mappingfunktionalitäten
- › Dublettencheck
- › Mehrsprachigkeit
- › CTI für TAPI (für Telefonanlagen und IP-Telefonie)
- › OLAP- und DMS-Integration
- › internes und externes Dokumentenmanagement (DMS)

### CRM INDIVIDUELL – GENERISCH UND FLEXIBEL

ADITO online besitzt eine besondere Stärke – die Möglichkeit, schnell und einfach individuelle Anpassungen an der Lösung vorzunehmen. Mit den mitgelieferten Designtools kann Ihr hauseigener Administrator selbstständig Masken, Felder, Layouts, Berichte, Workflows usw. vollkommen frei und ohne externe Hilfe verändern oder neu generieren – bei garantierter Releasefähigkeit. Ihre Lösung wächst mit Ihnen und Ihren Anforderungen mit. Schnelle Implementierung der Lösung, geringe Folgekosten und Investitionsschutz sind nur einige Vorzüge unserer Technologie.

- › schnelle und einfache Anpassungen und Erweiterungen
- › Designtools für selbstständiges Customizing
- › garantierte Releasefähigkeit
- › einfache Anbindung von Fremdsystemen (z.B. ERP, FiBu, DMS, usw.)

### BRANCHENFOKUS

ADITO wird im Innen- und Außendienst verschiedenster Branchen erfolgreich eingesetzt. Eine Vielzahl von Templates zeigt Ihnen unsere Erfahrungen und garantiert kurze Umsetzungs- und Implementierungszeiten Ihrer individuellen Bedürfnisse und Anforderungen.

Zufriedene Kunden aus den Bereichen Anlagenbau, Automobilindustrie und -zulieferer, Banken, Bau- und Bauzulieferer, Chemie, Dienstleistungen, Elektronik, Elektrotechnik, Energieversorger, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel, High-Tech, Immobilien, Informationstechnologie, Investitionsgüter, Konsumgüter, Maschinenbau, Medien, Medizin, Metallverarbeitung, Non Profit, Öffentliche Einrichtungen, Pharma, Produzierendes Gewerbe, Softwarehersteller, Transport und Logistik, Verlage, Versandhandel, Versicherungen und Verwaltung setzen auf unseren Service, unsere Innovationsstärke und unsere Kontinuität.

IT Vertriebs & Consulting Agentur GmbH  
59846 Sundern, Am Gallenstück 84  
Tel: 02933/82965-10 Email: info@it-agentur.info