

# PiSA sales CRM-Apps

für Smartphones & Tablets



Entdecken Sie die revolutionären Möglichkeiten mobilen Arbeitens.  
Mit den PiSA sales CRM-Apps erweitern Sie Ihren Handlungsspielraum,  
beschleunigen Prozesse und steigern die Produktivität Ihrer  
Kollegen und Mitarbeiter.

Go further - go mobile!



## Überblick

- 02 Highlights
- 03 Funktionsübersicht 

## PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

- 04 Ergonomie & Bedienung 
- 05 Kontakte & Aktivitäten 
- 06 Kollaboration 
- 07 Marketing 
- 08 Messelead-Erfassung 
- 09 Vertrieb 
- 10 Besuchsberichte 
- 11 Service 
- 12 Zeiterfassung & Rückmeldung 

## Was brauchen Sie?

- 13 Individuelle Apps 

# Highlights

## Was die PiSA sales CRM-Apps so besonders macht

### Kinderleicht bedienbar

Entdecken Sie die neue Einfachheit

1

Mobiles CRM war noch nie so einfach! Ein innovatives Bedien-Konzept, große Icons, aufgeräumte Masken kombiniert mit intuitiver Touch- und Speech-to-Text-Bedienung machen die neue Leichtigkeit der PiSA sales CRM-Apps aus.

### Starke Funktionen

Sie werden staunen, was alles möglich ist

2

Die PiSA sales CRM-Apps sind nicht nur ein hervorragendes Add-On. Je nach Stellenprofil haben Anwender die Möglichkeit, Ihre Arbeit vollständig über das Smartphone oder Tablet zu erledigen. Diese umfassende Leistungsfähigkeit ist einzigartig auf dem Markt.

### Hochflexibel

Arbeiten Sie mit Ihrer CRM-App

3

Das PiSA sales App-Konzept bietet Ihnen maximale Freiheit. Sie entscheiden, welche der umfassenden Standard-Funktionen Ihre CRM-App beinhaltet, und ob Sie die PiSA sales CRM-Apps unter iOS, Android oder Windows nutzen möchten.

### Unkompliziert anpassbar

Plattformunabhängig, modern und zukunftsweisend

4

Wo es bei anderen Anbietern kompliziert wird, liefert Ihnen das PiSA sales CRM mit seinem zentralen Repository einen unschlagbaren Vorteil: Sowohl die Desktop-Lösung als auch die Standard-Apps des PiSA sales CRM sind über ein zentrales Werkzeug vollständig individuell anpassbar.

### Kauf oder Cloud

Nutzen Sie das Modell, das am besten zu Ihnen passt

5

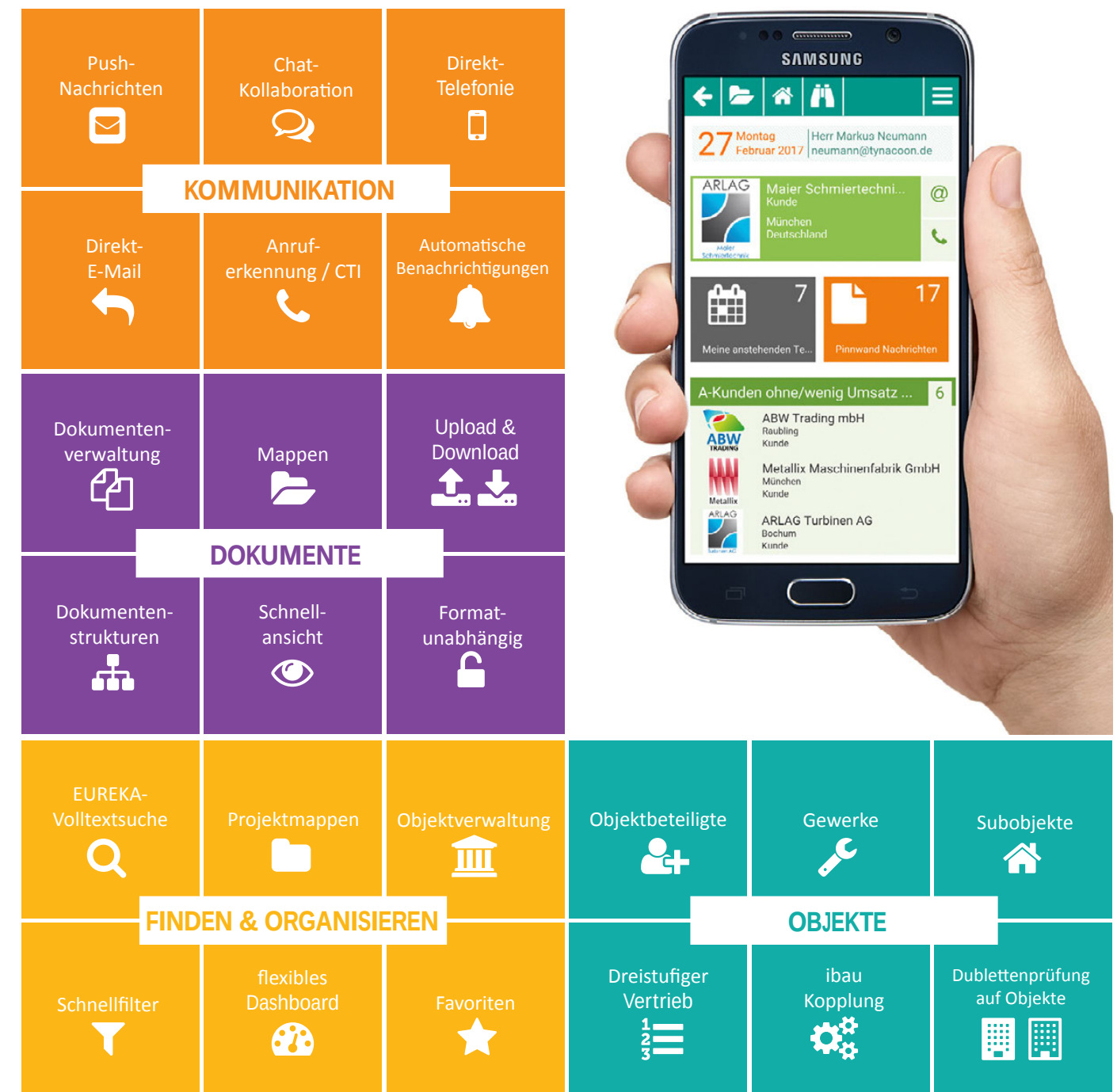
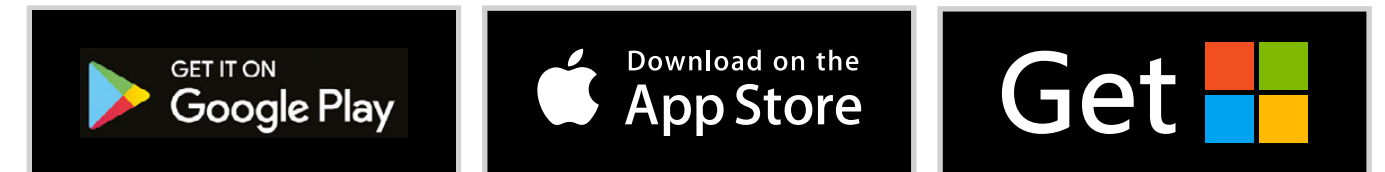
Sie haben bei uns die freie Wahl: Entweder klassisch kaufen oder bequem mieten. Bei Entscheidung für die Cloudlösung werden Ihre CRM-Daten selbstverständlich in einem deutschen Hochsicherheitsdatacenter gehostet.



# Funktionsübersicht

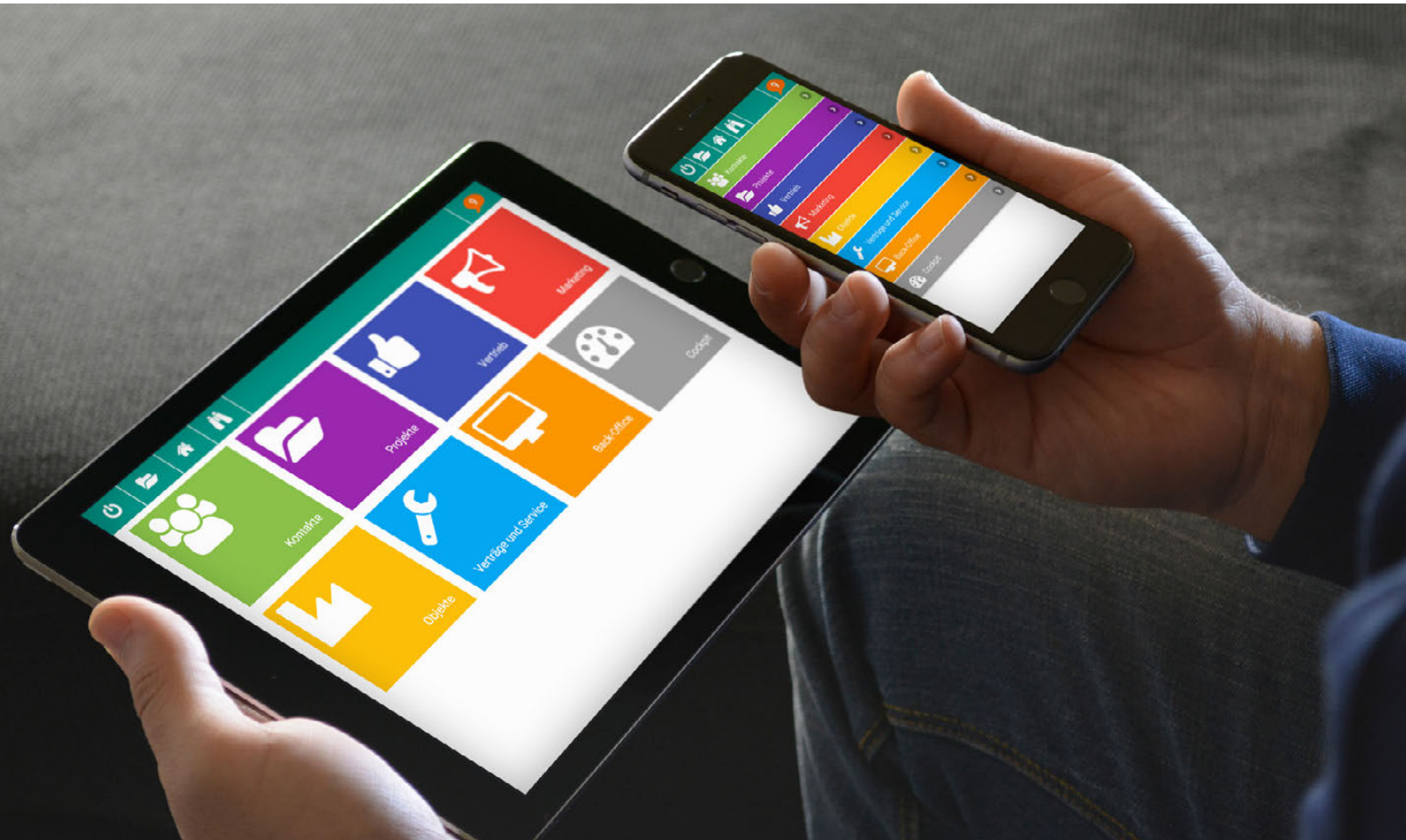
## Die PiSA sales CRM-Apps im Überblick

Die PiSA sales CRM-Apps bieten Ihnen bereits im Standard einen breiten Funktionsumfang. Entsprechend Ihren Bedürfnissen wählen Sie die Bereiche, die Sie für Ihre tägliche Arbeit benötigen. Auf Wunsch bauen wir auch auf Ihre Prozesse hin maßgeschneiderte Apps, die in einem innovativen App-in-App Konzept verwendet werden können. Sprechen Sie uns einfach an. Ihr Mehrwert: Sie nutzen Apps, die perfekt auf Ihre Arbeitsweise abgestimmt sind, und genießen gleichzeitig die Vorteile einer Standardlösung.



# PISA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Ergonomie & Bedienung



Die PiSA sales CRM-Apps sind ganz einfach bedienbar. Mit nur einem Fingertipp bieten Sie Ihnen erstaunliche Möglichkeiten, die auf dem CRM-Markt ihresgleichen suchen.

Mit einfachem Wischen scrollen Sie durch die Oberflächen, ein Doppeltipp auf Felder versetzt diese in den Bearbeitungsmodus. Mehr müssen Sie bei der Anwendung unserer Apps nicht beachten. Natürlich ist die Navigation jeweils optimal auf Smartphones und Tablets abgestimmt.

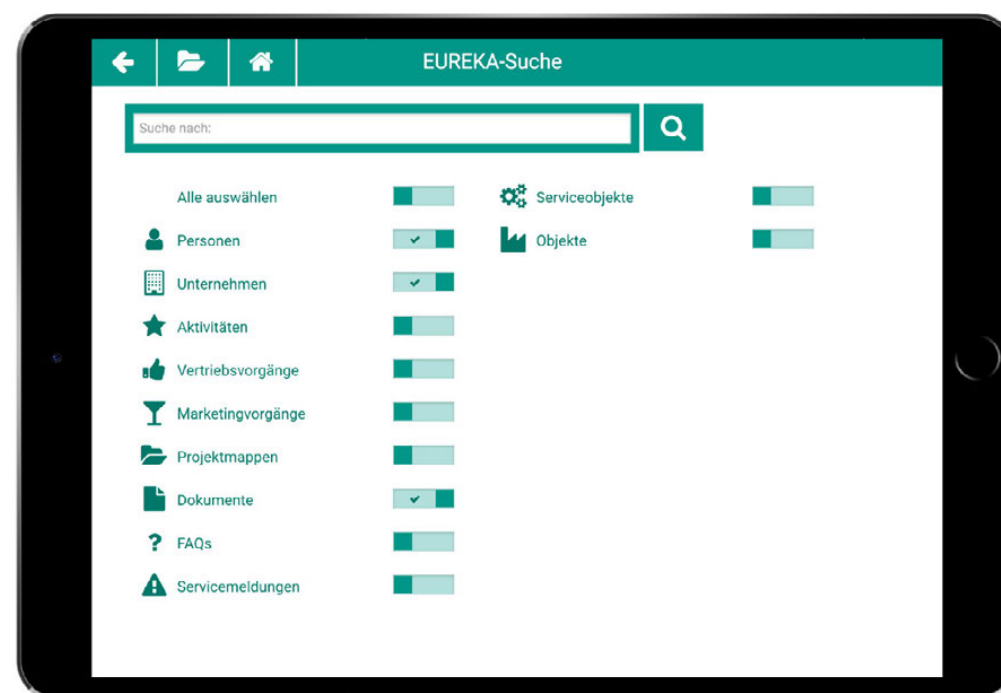
### Mit Ihrem Finger alles erreichen

Nachdem Sie sich in die App eingeloggt haben, bietet Ihnen das personalisierbare Dashboard einen individuellen Einstieg in das System. Fügen Sie dem Dashboard zum Beispiel Ihre wichtigsten Kontakte, aktuelle Dokumente und Vorgänge sowie eine Liste der offenen To-dos der Woche hinzu. Sie suchen etwas Bestimmtes? Die EUREKA-Suchmaschine findet innerhalb weniger Sekunden genau die Information, die Sie benötigen: Ansprechpartner, Dokumente, Aktivitäten, Angebote etc.

Ebenso einfach ist das Senden von E-Mails und Chat-Nachrichten oder das klassische Telefonat. Sie werden staunen, wie einfach all das funktioniert.

### Freuen Sie sich auf

- ✓ Benutzeroberflächen im responsiven und modernen Flat-Design
- ✓ einfache Bedienung mit intuitiven Gesten
- ✓ ein persönliches Dashboard für den Schnelleinstieg
- ✓ freundliche und gut strukturierte Menüs
- ✓ intelligente Such- und Filterfunktionen
- ✓ maximale Flexibilität
- ✓ ...



**DAS NEUE EINFACH  
DEFINIERT  
IHRE ARBEIT NEU**



# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Kontakte & Aktivitäten

Jederzeit und von unterwegs aus Zugriff auf alle Unternehmen und Personen Ihrer CRM-Datenbank - das und noch viel mehr machen die PiSA sales CRM-Apps möglich. Entsprechend Ihrer Zugriffsrechte können Sie sich auch über sämtliche Aktivitäten, wie offene To-dos und Historien informieren. Mit wenigen Fingertipps erfassen Sie Besuchsberichte, empfangen bzw. delegieren Aufgaben an den Innendienst oder legen sich Wiedervorlagen.

### Bestens informiert und jederzeit handlungsbereit

Dank der performanten EUREKA-Suchmaschine und einem ausgeklügelten Filtersystem rufen Sie schnell und unkompliziert Unternehmen und Personen auf. Die 360°-Sicht bietet Ihnen - je nach Lizenz - eine Rundum-Perspektive aus Marketing, Vertrieb und Service auf den jeweiligen Kontakt. So sehen Sie z.B., was als letztes besprochen wurde, welche Produkte der Kunde bereits gekauft hat, ob er aktuell im Marketing angesprochen wird oder, ob es offene Servicetickets gibt. Ein Report informiert Sie über die für Sie relevanten Kennzahlen des jeweiligen Unternehmens.

### Für Sie mobil verfügbar

- ✓ alle Kontakte, Aktivitäten, To-dos und Historien
- ✓ anstehende Aufgaben, Termine oder Telefonate im Dashboard anzeigen
- ✓ Zugriff gemäß zentral definierbarer Zugriffssteuerung
- ✓ direkte Kontaktaufnahme per E-Mail oder Telefon
- ✓ Aufgaben anlegen, delegieren, annehmen und erledigen
- ✓ Termine mit allen Teilnehmern und Dokumentenanhängen
- ✓ Kartendarstellung von Adressen
- ✓ mehrsprachige Oberflächen und Inhaltsdaten
- ✓ EUREKA-Volltextsuchmaschine über alle Felder und Dokumente
- ✓ ...



ALLE ANSPRECHPARTNER,  
UNTERNEHMEN UND  
AKTIVITÄTEN IN DER TASCH



# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Kollaboration



### So einfach wie WhatsApp

Das Chat-Kollaborations-Tool in den PiSA sales Apps verbindet Mitarbeiter und bietet Ihnen die Vorteile eines Real-Time-Messengers für noch engere Zusammenarbeit.

Unterhalten Sie sich ganz einfach per Chat-Nachricht über Vorgänge wie z.B. Geschäftschancen, Angebote, Aufträge, Servicetickets, Serviceeinsätze oder Marketingkampagnen.

Alle Chats werden als Posts in einer Pinnwand am jeweiligen Vorgang abgespeichert. So wissen die beteiligten Kollegen auch noch nach Monaten, was wann mit wem besprochen wurde.

### Sicherheit als Standard

Sämtlicher Datenverkehr ist automatisch mit einer starken Verschlüsselung gesichert. So können Sie darauf vertrauen, dass niemand mitlesen kann.

Das im PiSA sales CRM standardmäßig vorhandene Zugriffsmanagement sorgt dafür, dass nur berechtigte Personen die im System abgespeicherten Chat-Verläufe lesen können.

### Follow me!

Alle an einem Vorgang beteiligten Mitarbeiter sind automatisch Follower und somit Teilnehmer der Chat-Gruppe.

Natürlich können Sie auch noch weitere Kollegen als Follower in Ihre Gruppe einladen.

Als Follower können Sie den Chat-Verlauf lesen, an alle Beteiligten Nachrichten versenden und sehen, welcher der anderen Kollegen online ist.

Und selbstverständlich müssen Sie nicht auf Emojis verzichten. 😊

### Push-Messages & System-Meldungen

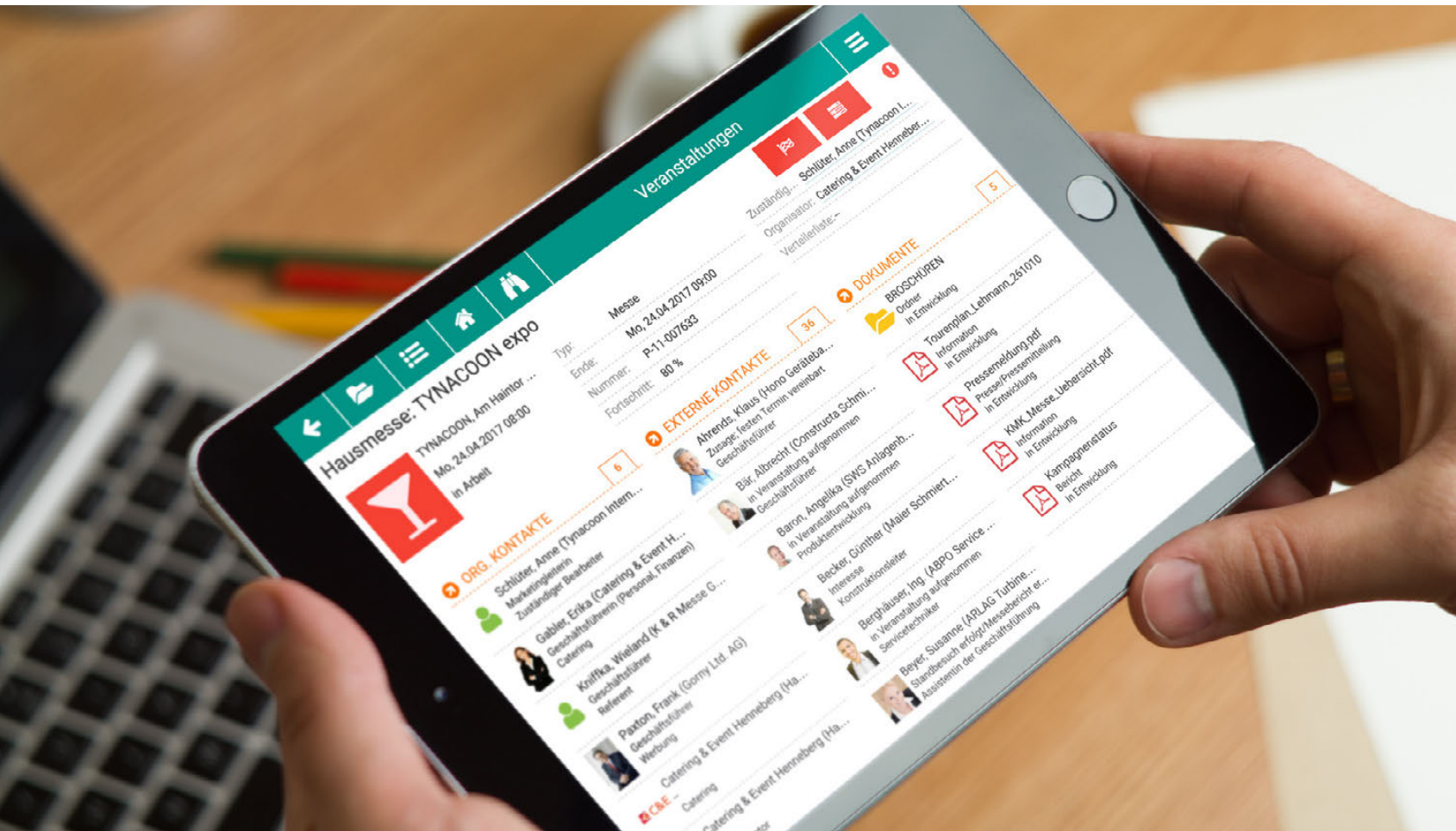
Push-Nachrichten kennen Sie bereits von Ihrem Smartphone. Das PiSA sales CRM sendet Ihnen automatische System-Nachrichten und Nachrichten Ihrer Kollegen auf jedes Ihrer Endgeräte. Blitzschnell und zuverlässig!

Der Clou: Sie sehen nicht nur sofort, wenn ein Kollege eine Nachricht postet, sondern können sich auch automatisch über Neuigkeiten im CRM-System informieren lassen (z.B. Auftrag gewonnen).

Ob Smartphone, Tablet, Notebook oder Desktop-PC - Sie entscheiden, ob und wo die Benachrichtigungen angezeigt werden.

# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Marketing



Ob auf Messen oder auf Geschäftsreisen - mit den Marketing-Apps des PiSA sales CRM behalten Sie immer den Überblick über Ihre laufenden Kampagnen. Der Einsatz der zusätzlich verfügbaren Leaderfassung sorgt für die solide Basis Ihres digitalisierten Leadmanagements.

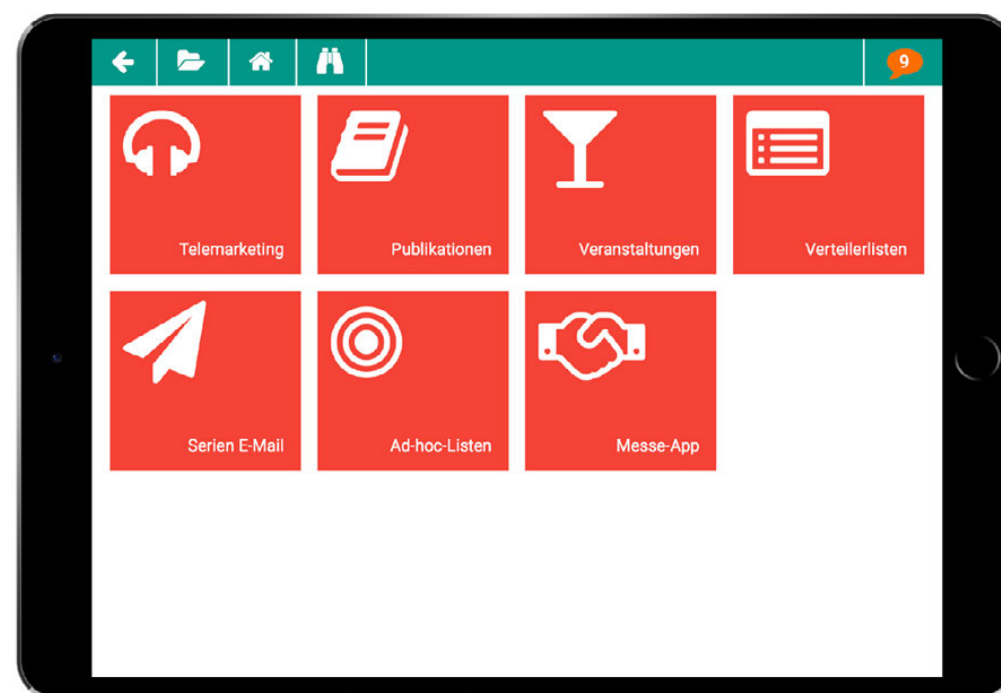
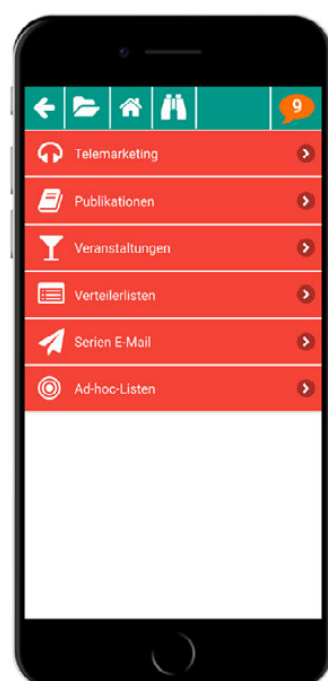
### Das Marketingbüro für die Tasche

Per Fingertipp stehen Ihnen alle organisatorischen Kontakte, Aktivitätenhistorien und To-dos sowie Dokumente zu Veranstaltungen, Publikationen und Telemarketingkampagnen zur Verfügung. Auch die Kosten, der Status und wichtige Termine der jeweiligen Aktionen behalten Sie mit der PiSA sales Marketing-App so fest im Blick.

So sind Sie auch von unterwegs aus bestens informiert z.B. über aktuelle Aufträge, Vereinbarungen mit Lieferanten und haben alle Lieferanten, Kollegen, Interessenten und Kunden inklusive Kontaktdaten im Zugriff.

### Alles im Blick

- ✓ Zugriff auf und Neuanlage von Veranstaltungen, Publikationen und Telemarketingkampagnen sowie Aktivitätenhistorien, To-dos, Kontakte etc.
- ✓ vorgangsbezogene Chat-Kollaboration
- ✓ volle Kontrolle über Kosten und Status der laufenden Kampagnen
- ✓ Download von Dokumenten (Broschüren, Präsentationen etc.)
- ✓ Upload von Dokumenten und Fotos
- ✓ ...



THE MOBILE  
WAY OF  
MARKETING



# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## App-in-App: Messelead-Erfassung

Zur mobilen Leaderfassung - zum Beispiel auf Messen - bieten wir eine App, mit der Sie schnell Kontaktdaten, Gespräche und Zeichnungen bzw. Fotos erfassen können, auch wenn gerade keine Internetverbindung besteht.

### So einfach kann es gehen

Fotografieren Sie einfach die Visitenkarte Ihres Gesprächspartners. Mit der integrierten OCR-Texterkennung bzw. dem QR-Code-Reader lassen sich ganz einfach die Kontaktdaten auslesen. Manuelles Abtippen gehört damit der Vergangenheit an.

Wo andere Systeme lediglich ein handgeschriebenes Messeprotokoll im CRM-System ablegen geht PiSA sales mehrere Schritte weiter: Über frei konfigurierbare Fragebögen dokumentieren Sie schnell und unkompliziert Gesprächsinhalte und Wünsche. Das Besondere: Je nach erfasster Antwort können Sie vollautomatisch Prozesse anstoßen. Wünscht sich Ihr Gegenüber beispielsweise ein Angebot, so kann automatisch aus dem Fragebogen eine entsprechende Aufgabe für den Vertriebsinnendienst erzeugt werden.

Selbstverständlich werden die so erfassten Daten an der entsprechenden Veranstaltung und den jeweiligen Ansprechpartnern im PiSA sales CRM hinterlegt und lassen sich nahezu beliebig analysieren und auswerten. Damit ist beispielsweise eine fundierte Leadbewertung oder eine transparente Kosten-Nutzen-Analyse der einzelnen Messen möglich.

### Gespräche multimedial unterstützen

Nutzen Sie in Ihren Gesprächen Videos, Broschüren und Produktinformationen, die Sie ganz einfach per Fingertipp aus einer integrierten Mediathek aufrufen. Außerdem erfassen Sie z.B. Fotos und Dokumente mit der Kamera Ihres Geräts und ergänzen diese mit Skizzen oder Anmerkungen. Notizen diktieren Sie einfach über die Speech-to-Text-Lösung Ihres Geräts in die jeweiligen Felder.



### Vorteile, die auf der Hand liegen

- ✓ Auslesen von Kontaktdaten aus Visitenkarten per Foto (OCR-Texterkennung oder QR-Code)
- ✓ individuelle Fragebögen zur Erfassung von Gesprächen
- ✓ je nach erfassten Antworten können automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Innendienst erzeugt und delegiert werden
- ✓ Fotos und Skizzen anfertigen, hinzufügen und uploaden
- ✓ Prosa-Notizen via Speech-to-Text-Funktion Ihres Geräts erfassen
- ✓ Fotos durch manuelles Zeichnen oder Schreiben ergänzen (Redlining)
- ✓ Videos, Broschüren, Katalogen etc. aus einer Mediathek heraus öffnen
- ✓ mehrsprachige Oberflächen und Inhaltsdaten je nach Geräteeinstellung
- ✓ erfasste Daten stehen dank direkter Integration in das PiSA sales CRM schnell anderen Abteilungen zur Verfügung
- ✓ zügige Nachbereitung von Messen und effiziente Verfolgung von erfassten Leads
- ✓ die App kann flexibel auf Ihre Bedürfnisse hin angepasst werden
- ✓ funktioniert auch im Offline-Modus - sobald Sie online sind, werden die Daten in Ihre PiSA sales CRM-Datenbank überspielt
- ✓ ohne Schulung direkt einsetzbar
- ✓ ...





# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Vertrieb

Ihr Vertriebsbüro in der Tasche - an jedem Ort, zu jeder Zeit. Mit den Vertriebs-Apps greifen Sie auch von unterwegs aus auf die gemeinsame Wissensbasis des PiSA sales CRM und damit auf alle für Ihre Vertriebstätigkeit relevanten Informationen zu. Das Beste: Eine Reihe leistungsstarker Funktionen ersparen Ihnen Zeit und Nerven.

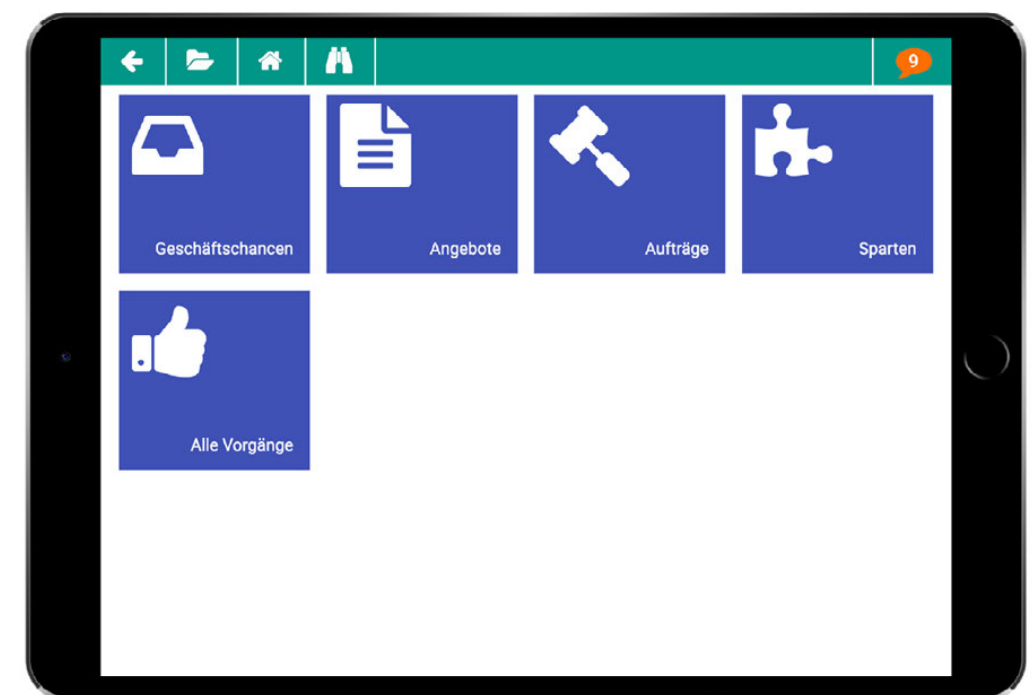
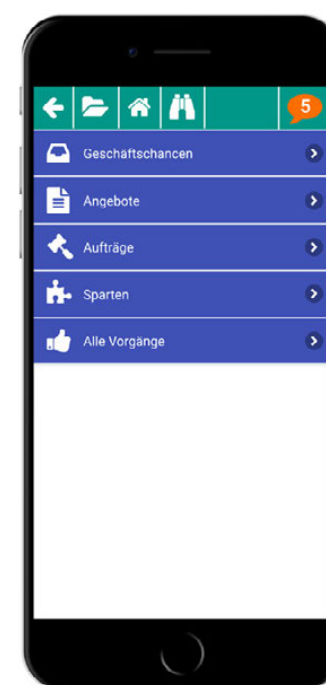
### Jederzeit bestens informiert

Profitieren Sie im Vertriebsaußendienst vom schnellen und umfassenden Zugriff auf Interessenten und Kunden, To-dos und Historien, Termine und Aktivitäten sowie Geschäftschancen, Angebote, Aufträge, Lieferumfänge, Dokumente, Produktdaten und noch vielem mehr.

Planen Sie schnell und einfach die Route zu Ihrem nächsten Termin. Notwendige Dokumente wie Präsentationen oder Kataloge sind jederzeit abrufbar. Erfassen Sie noch vor Ort Besuchsberichte und delegieren Sie Aufgaben z.B. an den Innendienst. Das innovative Chat-Kollaborations-Tool ist dabei der heiße Draht zu Ihren Kollegen im Backoffice.

### Alles, was das Vertriebsherz begehrt

- ✓ auf Leads, Interessenten, Kunden sowie Mitbewerber zugreifen und diese erfassen
- ✓ auf Geschäftschancen, Angebote sowie Aufträge zugreifen und diese erfassen
- ✓ vorgangsbezogene Chat-Kollaboration
- ✓ Produkt- und Leistungsdatenbank
- ✓ Download und Präsentation von Dokumenten (Kataloge, Broschüren, Angebote, Verträge etc.)
- ✓ Standortanzeige von Unternehmen und Personen auf einer Karte
- ✓ einfache Routenplanung
- ✓ ...



GEMACHT FÜR  
DEN ERFOLGREICHEN  
VERTRIEBSAUßENDIENST



# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## App-in-App: Besuchsberichte

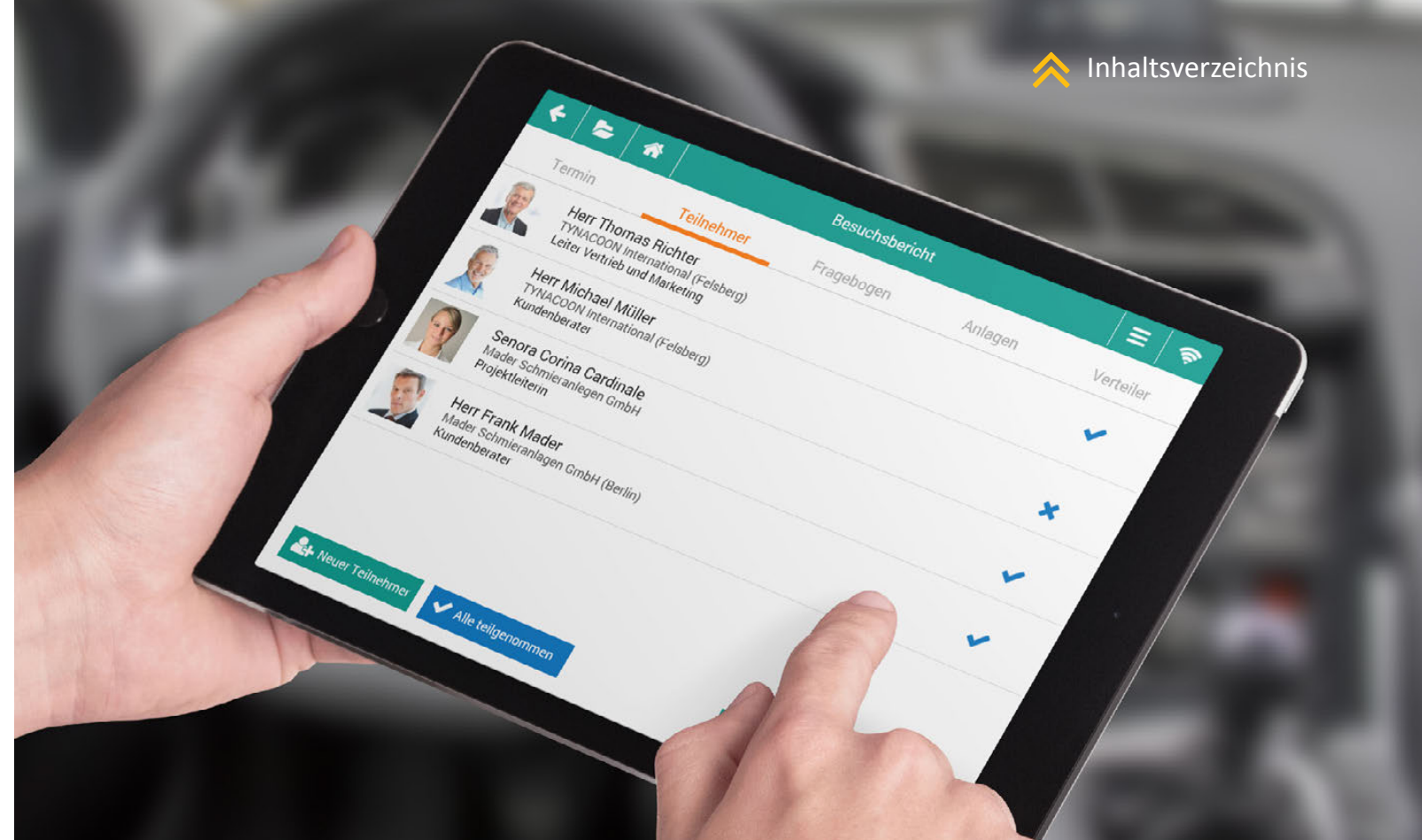
Mit der Besuchsberichts-App erfassen Sie ganz einfach Kontaktdaten, Gesprächsinhalte, Bedarf, Wünsche sowie Fotos und Skizzen. Leistungsstarke Automatismen im Hintergrund sorgen dafür, dass sowohl die Besuchsberichte selbst als auch notwendige To-dos, die aus Ihren Besuchen entstehen, automatisch angelegt und an die richtigen Teams und Kollegen verteilt werden.

### Sie werden es nicht mehr missen wollen

Zusätzlich zu den umfassenden Funktionen, die Ihnen die PiSA sales CRM-App für den Vertriebsaußendienst, bereithält, bietet die Besuchsberichts-App alles für die schnelle und unkomplizierte Nachbereitung von Terminen. So erfassen Sie die Kontaktdaten der Teilnehmer einfach manuell oder per Foto-Scan der Visitenkarten und notieren Gespräche in frei konfigurierbaren Fragebögen. Selbstverständlich können Sie an den Bericht auch Fotos, Skizzen und Dokumente anhängen. Wer tatsächlich am Termin teilgenommen hat, wird per Fingertipp notiert. Ebenso einfach ist die Verteilung der Besuchsberichte an interne Mitarbeiter und Kollegen.

Für die Erfassung von Besuchsberichten müssen Sie nicht mit dem Internet verbunden sein. Die erfassten Daten werden automatisch an die CRM-Datenbank übertragen, sobald Sie wieder Netzverbindung haben.

Vom Einsatz der Besuchsberichts-App profitieren die Kollegen im Außendienst durch die schnelle und intuitive Nachbearbeitung von Terminen. Die erfassten Informationen stehen der Leitungsebene automatisch für Auswertungen zur Verfügung und können so zum Beispiel als Grundlage für Steuerungsmaßnahmen herangezogen werden.



### Das bietet Ihnen die App für Besuchsberichte analog zur Messe-App

- ✓ Auslesen von Kontaktdaten aus Visitenkarten per Foto (OCR-Texterkennung oder QR-Code)
- ✓ individuelle Fragebögen zur Erfassung von Gesprächen
- ✓ je nach erfassten Antworten können automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Innendienst erzeugt und delegiert werden
- ✓ Fotos und Skizzen anfertigen, hinzufügen und uploaden
- ✓ Prosa-Notizen via Speech-to-Text-Funktion Ihres Geräts erfassen
- ✓ Fotos durch manuelles Zeichnen oder Schreiben ergänzen (Redlining)
- ✓ Nutzung von Videos, Broschüren, Katalogen etc.
- ✓ mehrsprachige Oberflächen und Inhaltsdaten je nach Geräteeinstellung
- ✓ erfasste Daten stehen dank direkter Integration in das PiSA sales CRM schnell anderen Abteilungen zur Verfügung
- ✓ die App kann flexibel auf Ihre Bedürfnisse hin angepasst werden
- ✓ funktioniert auch im Offline-Modus - sobald Sie online sind, werden die Daten in Ihre PiSA sales CRM-Datenbank überspielt
- ✓ ohne Schulung direkt einsetzbar
- ✓ ...

### Zusätzlich stehen Ihnen folgende Features zur Verfügung

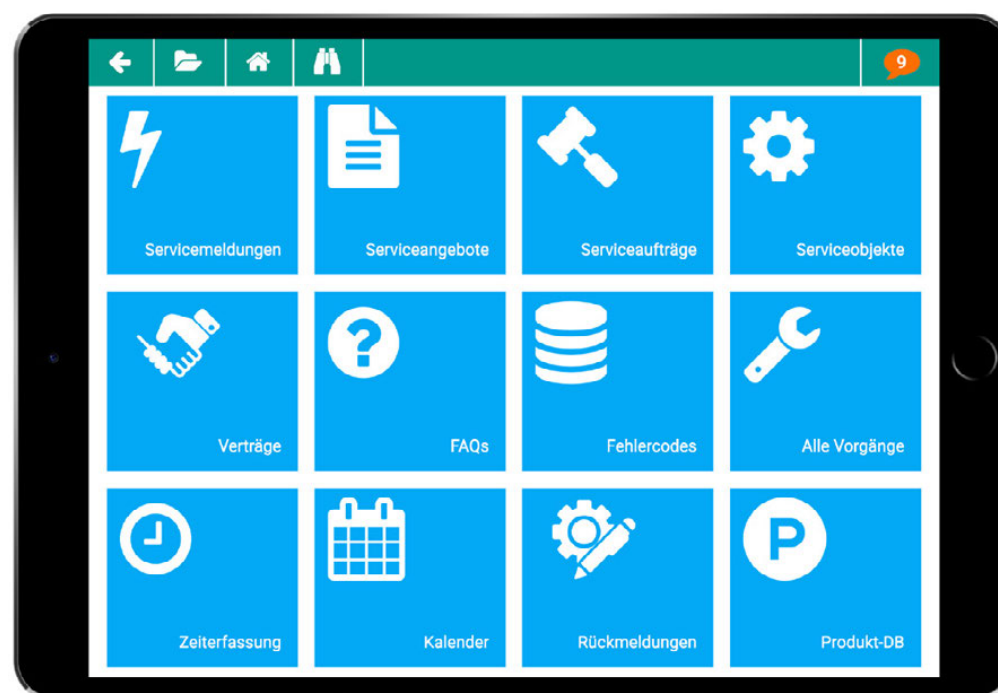
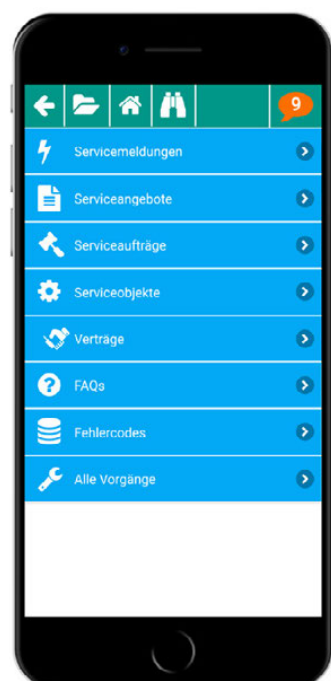
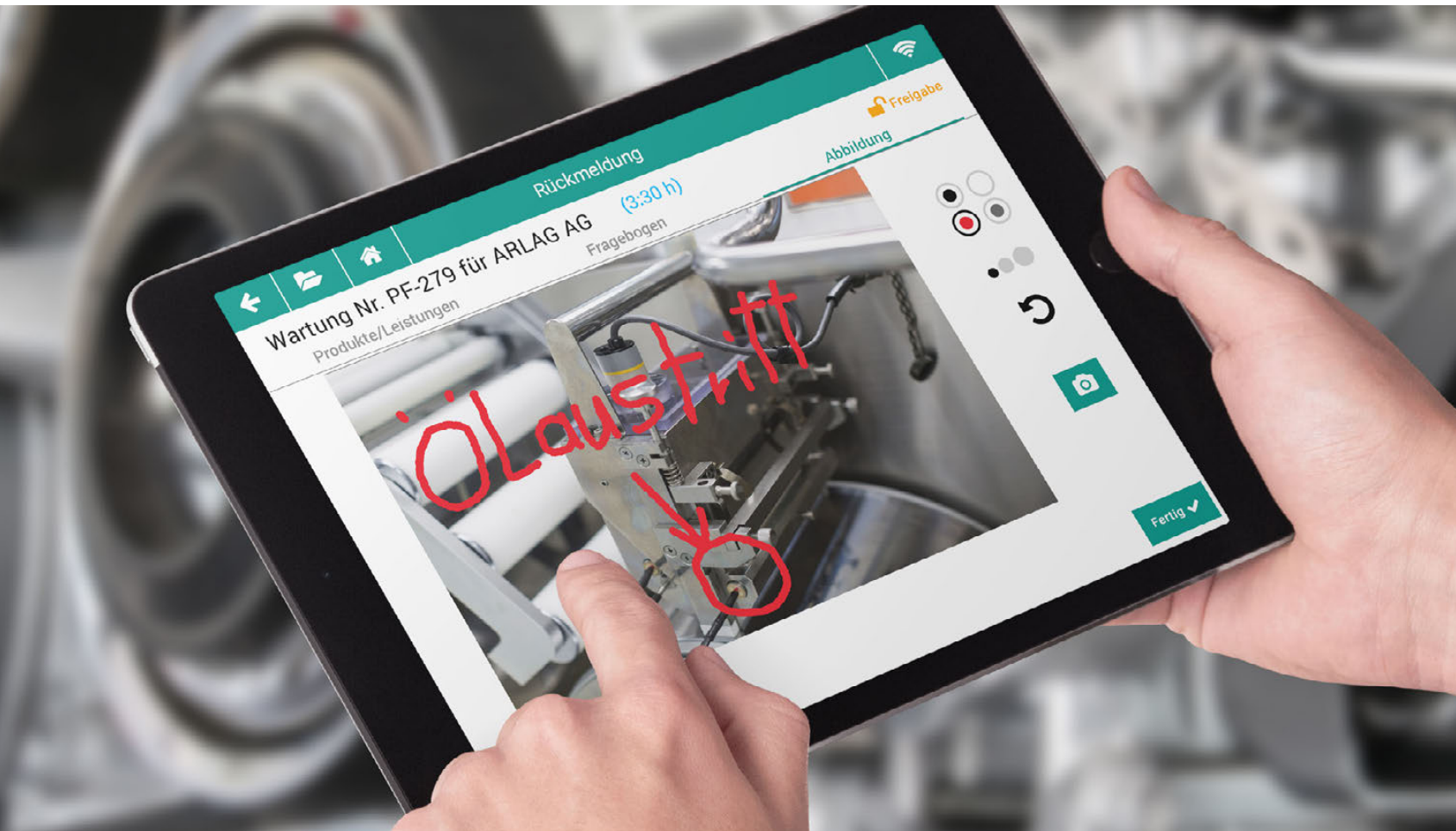
- ✓ Liste zur Auswahl offener Termine
- ✓ Detailsicht auf den zu erfassenden Termin
- ✓ Erfassung der Anwesenheit der Teilnehmer
- ✓ Auswahl der internen Mitarbeiter, an die der Besuchsbericht verteilt werden soll
- ✓ ...





# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## Service



Von der Digitalisierung der Prozesse Serviceplanung und Einsatzdurchführung sowie der nahtlosen Kommunikation zwischen Serviceaußendienst und Backoffice profitiert Ihre gesamte Serviceorganisation. Und Ihre Kunden werden den so professionalisierten Service besonders schätzen.

### Die besten Apps für Ihren Serviceaußendienst

Die PiSA sales Service-Apps bieten Ihnen schnellen Zugriff auf alle für den Serviceeinsatz benötigten Informationen. Angefangen von Servicemeldungen (Tickets) und Serviceangeboten über den Serviceauftrag nebst Termin bis hin zu umfassenden Daten über das servicerelevante Produkt (installierte Basis). Eine FAQ-Datenbank, Zugriff auf die Servicehistorie, produktspezifische Dokumente, Serviceverträge oder einer Fehlercode-Datenbank lassen Sie stets hochqualifiziert vor Ort agieren. Eine zusätzliche App ermöglicht ihnen die Zeiterfassung sowie die Rückmeldung der geleisteten Serviceaufwände.

### Intelligente Features für smarten Kundenservice

- ✓ Zugriff auf und Neuanlage von Servicemeldungen (Tickets), Serviceangebote und Serviceaufträge
- ✓ die wichtigsten Informationen über Servicevorgänge immer im Blick (Ansprechpartner, Dokumente, Serviceobjekte etc.)
- ✓ vorgangsbezogene Chat-Kollaboration
- ✓ installierte Basis / servicerelevante Produkte
- ✓ Serviceverträge und Fehlercode-Datenbank
- ✓ Wissensdatenbank mit FAQs
- ✓ Selbstplanung des zugewiesenen Arbeitspensums
- ✓ ...

BIETEN SIE  
AUßERGEWÖHNLICHEN  
KUNDENSERVICE



# PiSA sales CRM für Smartphones & Tablets

## App-in-App: Zeiterfassung & Rückmeldung

Speziell für Servicetechniker im Außendienst steht eine leistungsstarke App-Lösung für die Zeiterfassung und Rückmeldung von Einsätzen zur Verfügung.

Mit der Start- & Stopp-Zeiterfassung stempeln Sie verschiedene Zeiten wie Fahrt, Arbeitsvorbereitung, Arbeit, Pause und Feierabend für geplante oder ungeplante Einsätze. Alle Zeiten werden in einem Time-Sheet pro Tag als Übersicht zur späteren Korrektur und zur Freigabe aufgeführt. Dieses kann zur Weiterverarbeitung an die Betriebsdatenerfassung übergeben werden. Somit ist sichergestellt, dass ein lückenloser Zeitstrahl entsteht, der minutengenau Zeiten abbildet und nachweist. Darüber hinaus ist es möglich, einzelne Zeiten-Sätze im Nachhinein zu korrigieren oder vergessene Zeiten hinzuzufügen.

### Nie wieder lästiger Papierkram

Die erfassten Zeiten können dann mit den aus dem Serviceauftrag voreingetragenen Artikeln und Leistungen sowie verbauten Ersatzteilen, verbrauchten Materialien etc. zur Abrechnung an die Zentrale zurückgemeldet werden.

Die Zeiterfassung und Rückmeldung funktioniert auch, wenn Sie offline sind. Sobald die Netzverbindung wieder möglich ist, stellt die App automatisch die Verbindung zum PiSA sales CRM in der Firma wieder her.



### Das leistet die App für Ihre Serviceorganisation

- ✓ verschiedene, individuell einstellbare Zeitarten erfassen (Fahrt, Arbeitsvorbereitung, Arbeit, Pausen etc.)
- ✓ einfache Bedienung via Start- & Stopp-Taste
- ✓ Offlinemodus und automatische Verbindung, sobald Netz wieder verfügbar ist
- ✓ Bearbeitung von geplanten und ungeplanten Einsätzen (Notdienst-Funktion)
- ✓ Unterbrechen von Einsätzen und Wiederaufnahme
- ✓ nachträgliche Korrektur und Einfügen von Zeiten
- ✓ Rückmeldung von erfassten Zeiten, Ersatzteilen, verbrauchten Materialien etc.
- ✓ abrechenbare Teilrückmeldungen möglich (z.B. mehrtägige Generalüberholungen, große Installationen)
- ✓ Freigabemechanismus und mögliche Übergabe an Betriebsdatenerfassung
- ✓ Rückmeldebogen optimal mit Leistungen, Artikeln etc. aus dem Serviceauftrag vorbelegt
- ✓ Hinzufügen von Leistungen und Artikeln aus einem neutralen Katalog sowie Zukaufteilen
- ✓ Fotos, Skizzen und Dokumente zur Rückmeldung anfügen
- ✓ beliebige Informationen wie z.B. Kundensituation, Wettbewerbsprodukte, Bedarf, Notizen erfassen Sie über einen frei konfigurierbaren Fragebogen
- ✓ je nach erfassten Antworten können automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Innendienst erzeugt und delegiert werden
- ✓ Quittierung des Serviceeinsatzes durch Unterschrift des Kunden
- ✓ Freigabemechanismus und Datenübergabe zur Abrechnung
- ✓ ...





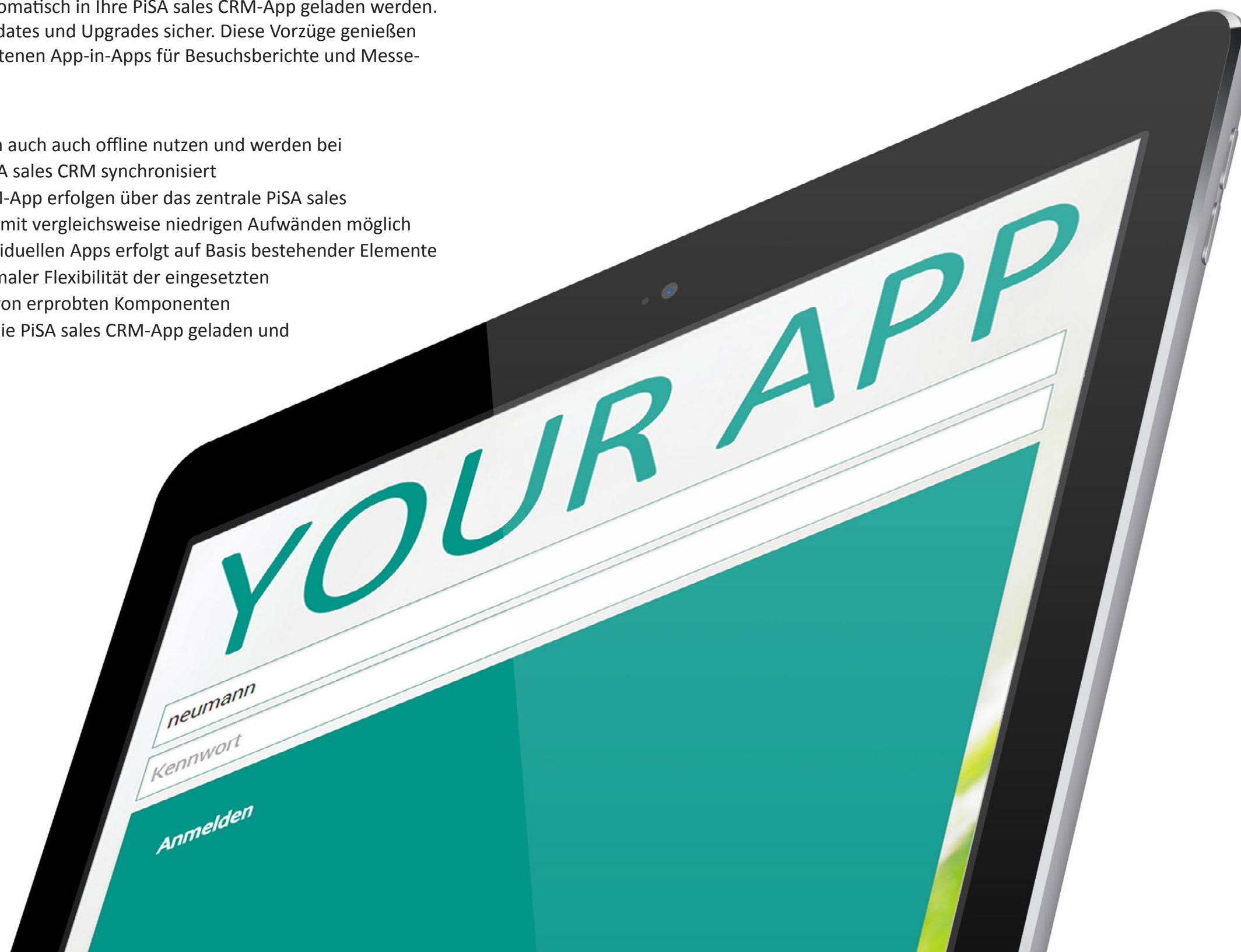
# Was brauchen Sie?

## Individuelle Apps

Sie wünschen sich eine App, die speziell auf einen bestimmten Prozess zugeschnitten ist? Auf Basis unserer leistungsstarken Standard-Lösungen bieten wir Ihnen individualisierte Apps an. Beispiele hierfür sind unter Anderem Apps für die mobile Auftragserfassung, digitale Produktkataloge oder mobile FAQ- bzw. Wissens-Datenbanken.

Ein innovatives App-in-App Konzept macht diese einzigartige Flexibilität möglich und sorgt dafür, dass die individuell für Sie gebauten Apps automatisch in Ihre PiSA sales CRM-App geladen werden. Ausgeklügelte Technik stellt automatische Updates und Upgrades sicher. Diese Vorzüge genießen Sie bereits heute bei den im Standard angebotenen App-in-Apps für Besuchsberichte und Messe-lead-Erfassung.

- ✓ alle individuellen App-in-Apps lassen sich auch offline nutzen und werden bei vorhandener Netzverbindung mit dem PiSA sales CRM synchronisiert
- ✓ Anpassungen der Standard-PiSA sales CRM-App erfolgen über das zentrale PiSA sales Repository - Ihr Vorteil: Anpassungen sind mit vergleichsweise niedrigen Aufwänden möglich
- ✓ Anpassung bzw. Neuentwicklung von individuellen Apps erfolgt auf Basis bestehender Elemente und Funktionen - Sie profitieren von maximaler Flexibilität der eingesetzten Technologie und der Wiederverwendung von erprobten Komponenten
- ✓ individuelle Apps werden automatisch in die PiSA sales CRM-App geladen und automatisch aktualisiert
- ✓ ...

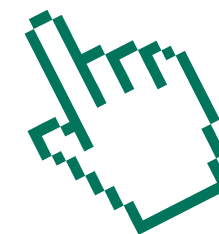






Wir freuen uns darauf,  
Sie kennenzulernen!

[www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)



PiSA sales GmbH  
Fredericiastraße 17-19  
D-14050 Berlin

Tel: +49 (0)30 810 700-0  
Fax: +49 (0)30 810 700-99  
info@pisasales.de  
[www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)

© 2017 PiSA sales GmbH; Nr. D-17-176925, Version 0, 1. Auflage  
Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter  
Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.

CRM-Infopaket anfordern: 

