

PisaSales Fragebogen- Modul

Besuchsberichte,
Messeberichte, Online-
Umfragen etc.

Mithilfe des Fragebogen-Moduls im PisaSales CRM können Sie selbst ganz einfach strukturierte Fragebögen erstellen und für verschiedenste Anwendungsfälle bereitstellen. Typische Anwendungsbeispiele sind Besuchsberichte in Vertrieb und Service, Messeberichte im Marketing, Telefonleitfäden oder Zufriedenheitsanalysen Ihrer Kunden.



Das PisaSales CRM bietet Ihnen unter anderem

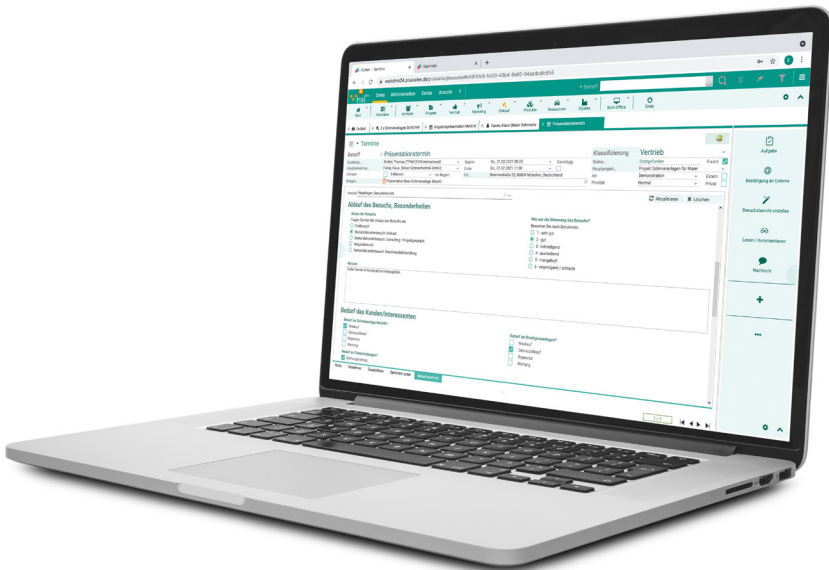
- Schnellerfassung von Kontaktdaten und Messeberichten direkt vor Ort mithilfe eines Assistenten
- Erfassen von Besuchsberichten am Termin
- Vorgabe von dynamischen Telefonleitfäden und Erfassen von Telefonberichten
- Erfassen von beliebigen Informationen am Ansprechpartner oder Vorgang (z.B. Potentialdaten, Bedarfserfassung, Kundenzufriedenheit)
- Zufriedenheitsanalysen und Kundenbefragungen über das Web-Portal



Ein Modul mit viel Mehrwert

Das Fragebogen-Modul bietet Ihnen dank der hohen Flexibilität und reichhaltigen Funktionalität in verschiedensten Anwendungsfällen breiten Mehrwert bei der

Erfassung der Daten und Informationen, bei der Steuerung nachgelagerter Prozesse sowie bei der Auswertung der erfassten Informationen.



Besuchsberichte

Ihre Kollegen im Außendienst werden zielorientiert mit Fragebögen durch ihre Kundenbesuche geführt. Zur schnellen Besuchsvorbereitung können wichtige Kennzahlen des Kunden kompakt im Besuchsbericht angezeigt werden. Bei der Vor-Ort-Erfassung von Hard und Soft Facts bzw. des konkreten Bedarfs des Kunden oder bei der Erfassung von Aufträgen kann das System in Abhängigkeit gegebener

Antworten beispielsweise automatische Wiedervorlagen und Folge-To-dos für den Innendienst oder andere Kollegen und Teams erzeugen und delegieren. Analysen der erfassten Daten helfen zum Beispiel dem Management beim Optimieren der Außendienst-Steuerung, beim Identifizieren von Schwachstellen sowie beim Aufdecken von Umsatzpotentialen.



Messeberichte

Am Messestand werden mit wenigen Klicks die Wünsche, Interessen und Anforderungen eines jeden Besuchers individuell erfasst. Ein Assistent unterstützt das Anlegen des Standbesuchs und die komfortable Zuordnung von Kontakten (auch Schnellerfassung über Visitenkartenscanner).

Das Modul erzeugt je nach erfassten Antworten automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Innendienst oder den Account Manager und sorgt so auch in diesem Anwendungsfall für die umgehende Nachbearbeitung des Messebesuchs.



Telefonleitfäden und Gesprächsberichte

Für Telemarketing-Kampagnen können Gesprächsleitfäden direkt am jeweiligen Telefonat bereitgestellt werden. Entsprechend der Vorgaben führt der Fragebogendialog interaktiv durch das Gespräch und protokolliert die Antworten. Die so entstandenen Telefonberichte können bezogen auf den jeweiligen Ansprechpartner ausgewertet

werden. Im Hintergrund werden entsprechend der erfassten Antworten automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Lettershop erzeugt und delegiert. Die Nachbearbeitungszeit pro Anruf wird so massiv reduziert. Alle erfassten Antworten des Gesprächspartners stehen für umfassende Analysen zur Verfügung.



Zufriedenheitsanalysen

Für Schulungsbewertungen oder klassische Zufriedenheitsanalysen im Marketing kann ein Fragebogen als Online-Umfrage bereitgestellt werden. Der jeweilige Adressat füllt seinen persönlichen Zufriedenheits-Fragebogen über den PisaSales Web-Client aus und schreibt die Antworten direkt in das CRM-System. Der Teilnehmerstatus des Kontaktes im Rahmen der Umfrageaktion

wird mit Beenden des Webformulars automatisch gesetzt. Die Ergebnisse der Befragung werden an der Umfrage abgelegt und können sofort ausgewertet werden. In Abhängigkeit von der jeweiligen Antwort (z.B. „Kunde unzufrieden“) können automatisch Aufgaben, beispielsweise für den Kundenservice generiert werden.



Fragebögen an Kontakten oder Vorgängen

An beliebigen Personen oder auch an Vorgängen wie Geschäftschancen oder Angeboten können Sie einmalig oder zyklisch Fragebögen ausfüllen. Damit erfassen oder aktualisieren Sie z.B. Potentialdaten oder andere dynamische Informationen eines Interessenten oder Kunden nach

vorgegebenen Schwerpunkten. An allen Fragebögen können Echtzeit-Informationen aus der Datenbank bereitgestellt und bei Aktualisierung auch in die Datenbank zurückgeschrieben werden. Das können z.B. die Anzahl der Mitarbeiter des Kunden oder der Umsatz des vergangenen Jahres sein.



Fragebögen umfassend auswerten

Die Auswertung über die erhobenen Daten erfolgt über die umfassenden Report- und Analysemöglichkeiten im PisaSales CRM. Dabei sind Ihrem Wissensdurst nahezu

keine Grenzen gesetzt. Dank der flexiblen Auswertungsmöglichkeiten können verschiedenste analytische Interessen bedient werden.



Fragebögen einfach erstellen

Bei der Bereitstellung Ihrer Fragebögen unterstützt Sie das PisaSales CRM mit umfassenden Optionen für Layout sowie themen- und zielorientierter Navigation - komplett ohne erforderliche Programmierkenntnisse.

Auf der Basis von vorhandenen Vorlagenbausteinen gestalten Sie das Erscheinungsbild eines Fragebogens und die Eingabemöglich-

keit für die Befragten in Ihrem Corporate Design. Sie legen verschiedene Themen für den Fragebogen fest und unterlegen diese Themen mit Fragen sowie passenden Antwortoptionen. Durch verschiedene Optionen können Sie sogar die Navigation innerhalb des Fragebogens von der Beantwortung einer Frage abhängig machen.

250+

Kunden

in **50+**

Ländern im Einsatz

145+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

Kontakt

Martina Eiden

Business Development

+49 30 747993 8

martina.eiden@justrelate.com



JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland
+49 30 7479930
info@justrelate.com