

# Ausblick PisaSales CRM Version 8.2

# Customer Relationship Management



**Cockpit: Watchlists und Auftragseingang**

Name	Anzahl	Wert
A-Kunden ohne/wenig Umsatz im aktuellen GJ	2	
Angebote im Status "Angebotserstellung"	19	1.456.107,12
Meine ungelesenen Besuchsberichte	0	
Meine Kunden ohne Termin in den letzten 6 Mo...	14	
Offene Angebote	33	8.220.257,32
Meine offene Angebote	16	839.407,59
Alle eingegangenen Anfragen	100	
Anfragen: offen	93	
Neuigkeiten	0	

**Leads**  
Gesamt: 0

**Auftragseingang nach Land**  
Gesamt: 4.536.107

**Auftragseingang im aktuellen und vergangenen Geschäftsjahr**  
Gesamt: 4.436.333 | 5.086.662

**Personen**

Herr Dipl.-Ing. Klaus Funke

Maier Schmiertechnik GmbH (München)  
Einkaufsleiter

+49 8927 5-271-77  
+49 170 123 450  
+49 8927 5-271-75  
k.funke@maier-schmiertechnik.de

Gruppe: Kunde  
Kategorie: A

**ADRESSE**  
Tölzer Straße 1  
82031 Grünwald  
Deutschland

**CHRONOS** 37

- Auftrag 2 x MAX 40 über Hono  
Auftrag · 09.02.2024 00:00  
Standard · Auftragseingang
- Newsletter: Kunden/Deutschland Q1/...  
Publikation · 21.12.2023 17:18  
Mailing · in Arbeit
- Nachfassaktion: Verlorene Angebote ...  
Telemarketing · 27.10.2023 15:30  
Bestandskundenakquise · abgeschlos...
- Essen mit Herrn Funke  
Ereignis · 14.04.2023 10:30  
In Planung / Offen
- Schlatter Mailing  
Ausgehende Serien-E-Mail · 13.04.202...  
Versandt
- Newsletter Mailin Test

**BESCHREIBUNG**

\*\*\* RICHTER (TR) \*\*\* 27.04.2014 16:23:  
Hat großen Einfluss im Hause Maier!  
Wichtigster Mann in unserer  
Geschäftsbeziehung.

**KOMMUNIKATION**

Navigation: Contacts, Projects, Sales, Marketing, Contracts and Service, Back office

# Volle Ausschöpfung des CRM-Potenzials

Personen & Unternehmen 	Gruppen und Konzerne 	Dubletten prüfen 
Kontakte		
Gebiete & Regionen 	Orte & Adressen 	Social Media 
Workflows 	Ressourcen planen 	Termine 
Aktivitäten		
Aufgaben 	Anrufe 	Mailings 
Templates 	Werbematerial 	Projekte organisieren 
Content		
Versionierung 	DAM 	Daten anreichern 

Lead Management 	Verkaufs-Gelegenheiten 	Angebote 
Vertrieb		
Bestellungen 	Vertriebs-Planung 	Besuchs-Berichte 
Umfragen 	Kampagnen-Management 	Telemarketing 
Marketing		
Events 	E-Mail Marketing 	Newsletter 
Vertrags-Management 	Maschinen & Gebäude 	Helpdesk 
Service		
Service-Einsätze 	FAQ & Knowledge 	Service Sales 

Website Builder 	Landing Pages 	Kunden-Portale 
Web		
Service-Portale 	Digitaler Arbeitsplatz 	Formulare 
Laptops 	Smartphones 	Tablets 
Mobil		
Sync 	iOS & Android native 	Responsive 
ERP 	Messenger 	CTI 
Integrationen		
API 	IAM 	Office 

Drill-Down Analyse 	Auswertungen 	Beobachtung 
Analyse		
Vorhersage 	Dashboards 	Soll/Ist-Vergleich 
Interaktive Karten 	Umkreis Suche 	Routen-führung 
Geografie		
Orte 	Key Figures 	Google, Bing, Here 
Zustimmung 	Datenanfrage 	Meldung 
Datenschutz		
DOI 	DSGVO konform 	Löschung 

Kundendaten



Fachbereiche

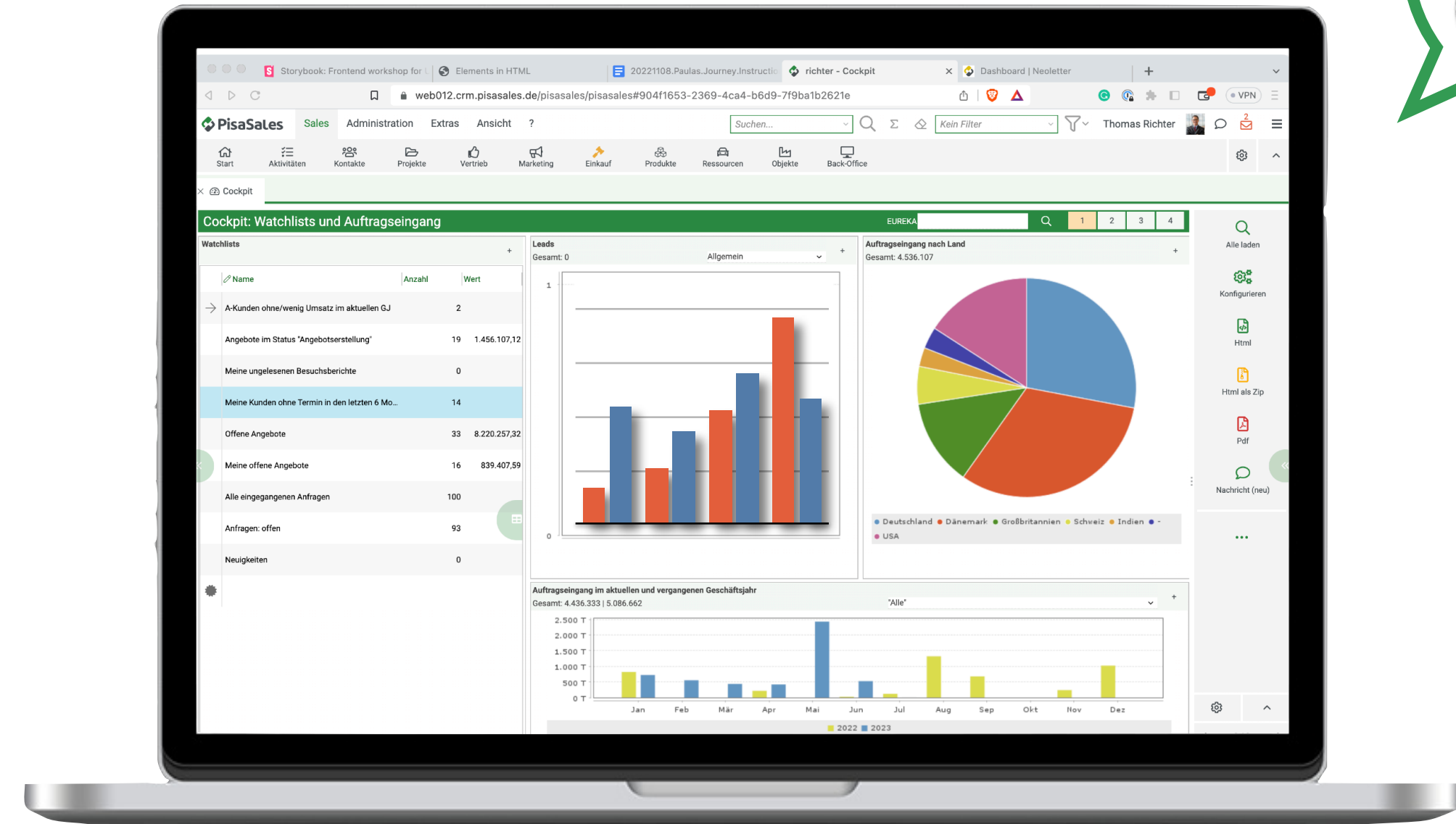
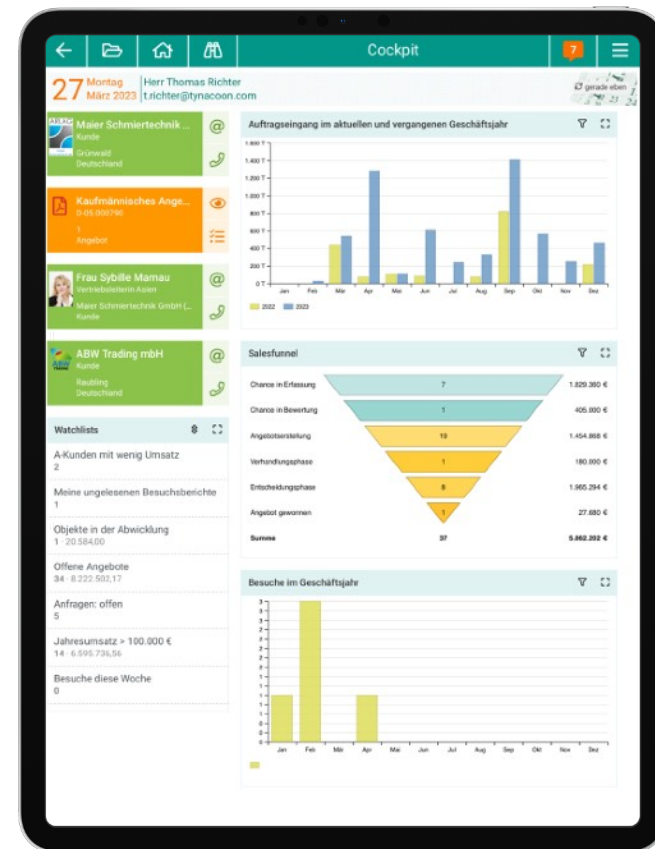
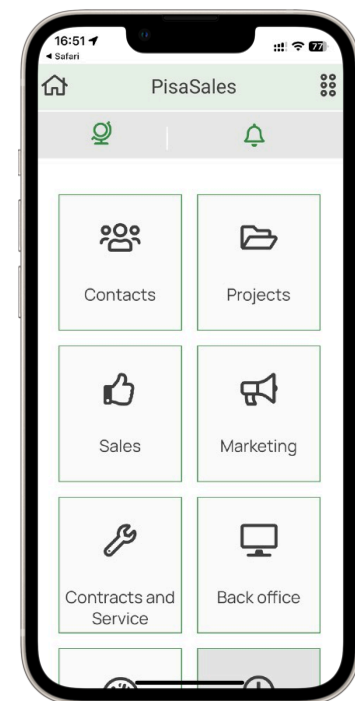


Omni-Channel



Transparenz

# Mobil: Das CRM für unterwegs



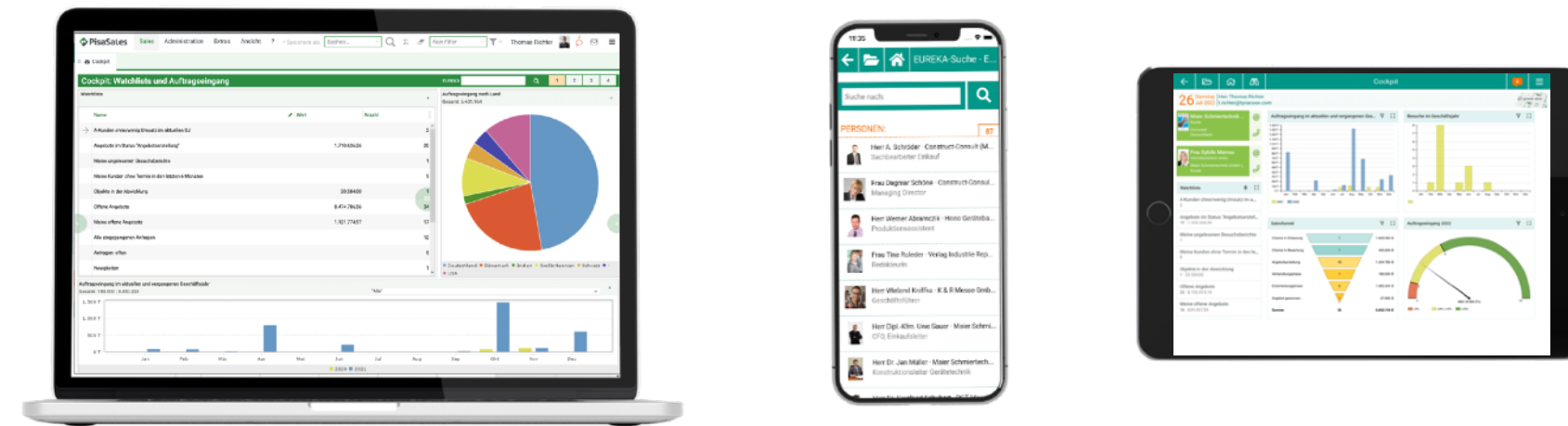
## Vorteile, die auf der Hand liegen

- Sofort einsetzbar: Bedienung mit App, Tablet und Web-Client
- Immer aktuell: Jederzeit und überall Zugriff auf alle Kunden-Informationen
- Genau passend: Oberfläche und Datenfelder ohne Programmierung konfigurierbar
- Gleicher Stand: Eine Datenbasis für Innendienst, Außendienst und Service

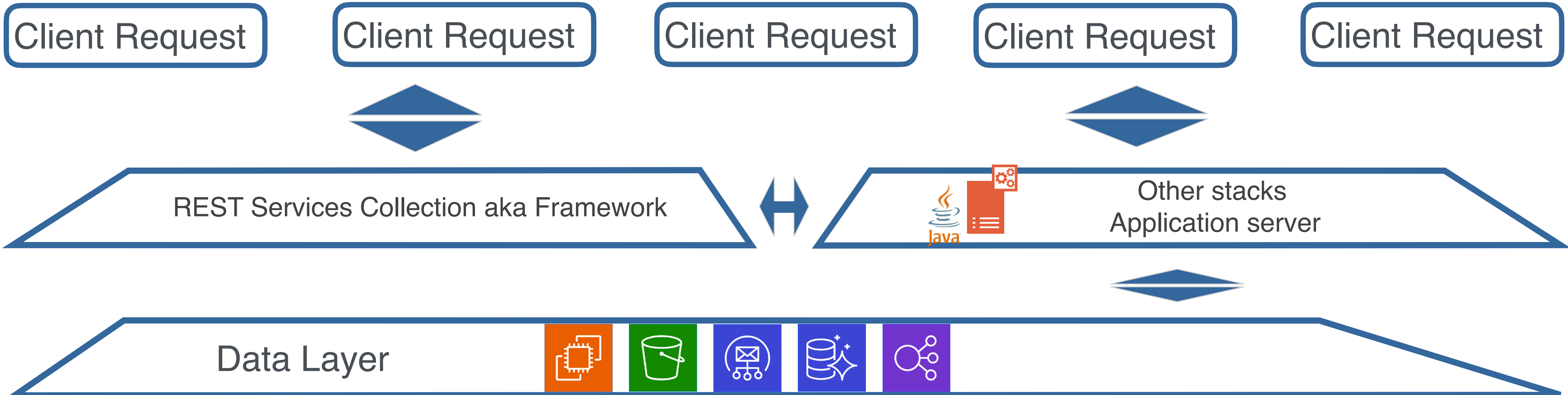
# PisaSales CRM Architecture 8.2 - API first

API Framework wird auch V 8.1 unterstützen

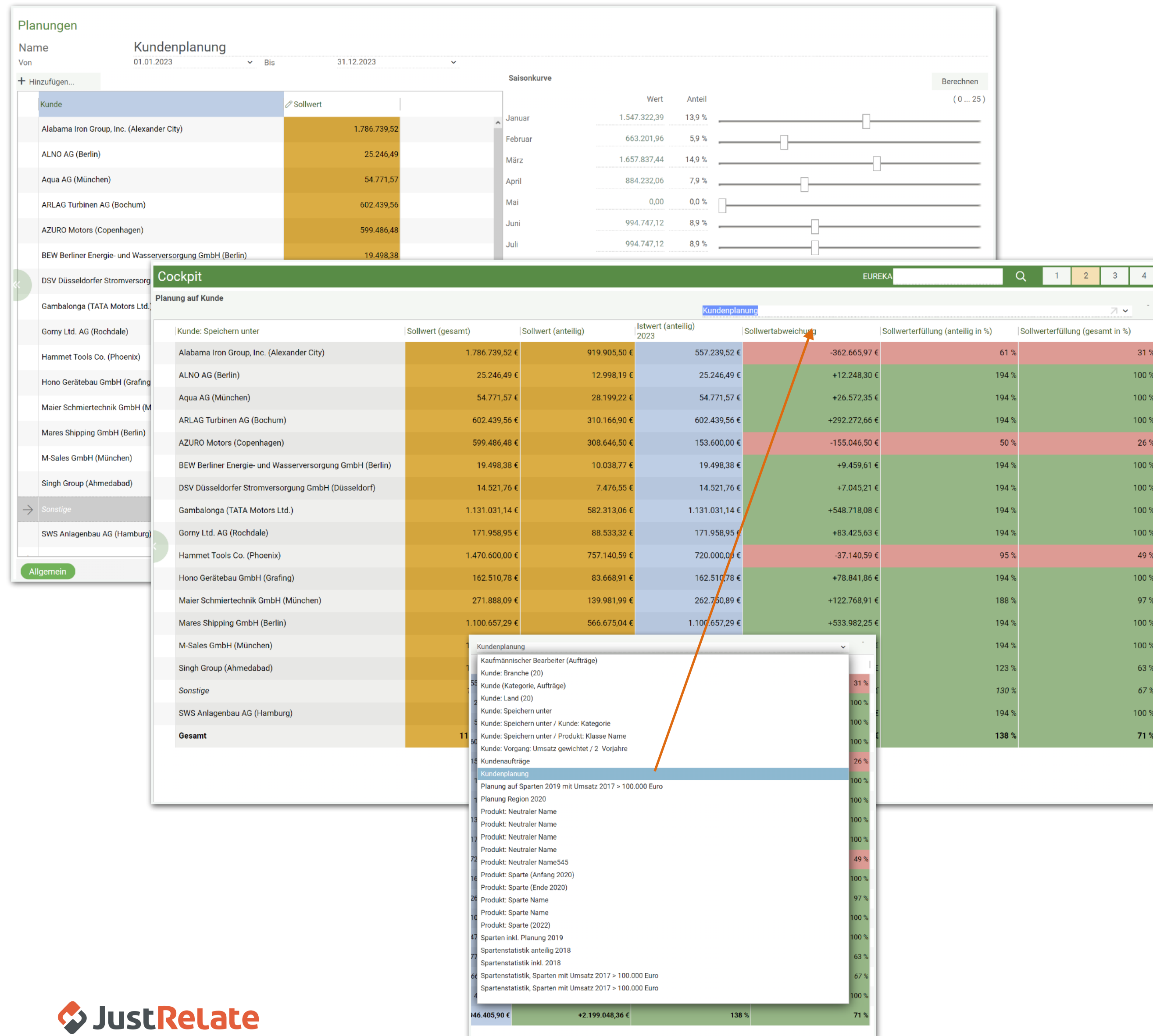
Progressive Client



Any User Agent



# PisaSales Version 8.2 - Analytics



- Planung auf unterschiedliche Vorgängen (u.a. Auftragseingang, Umsatz) inkl. Hinterlegung von Saisonkurven pro Planung
  - Kunden
  - Sparte
  - Produkt
  - Region
  - Land
  - Account Manger
  - u.v.m.
- Grundlage ist das Drill Down Center
  - Bis zu zwei Dimensionen werden unterstützt
- Verbesserte Felderauswahl bei Cockpit-Elemente
- Optimierung der Drill Down Aktualisierung und Laufzeit
  - Drill Down kann täglich aktualisierte werden, auch bei größeren Datenmengen

# PisaSales Version 8.2

The screenshot displays three main components of the PisaSales web client interface:

- Contact List:** A table with columns for Name, Telefon, Gruppe, E-Mail, Kontakt seit, Anlass, Kategorie, Acc-Manager, Land, and Nummer. It lists various companies like Mares Shipping GmbH and Lichtbau GmbH.
- Trend Center:** A table titled "Kunden mit negativem Trend" showing financial data for 2023 and 2022, including values and trends for various customers.
- Document View:** A view showing a tree structure of documents under "1. Angebotsdokumente", "2. Spezifikationen", and "3. Checklisten". A context menu is open, showing options like "Nur Projekt", "Mit Anlagen", and "Mit Ursprung + Anlagen".

• Copy & Paste (Strg + Shift + C oder command + C) von Listeninhalten ist nun im Webclient möglich (alle oder ausgewählte Elemente werden in den Zwischenablage kopiert) → Excel-Import

- Unternehmen
- Personen
- Aufträge
- Angebote
- Servicevorgänge
- Verträge
- Objekte
- Cockpit
- Trend-Center
- u.v.m.

- Verbesserte Dokumenten-Ansicht bei Vorgängen
- PisaSales Vorlagen können für DSGVO Aussendungen verwendet werden

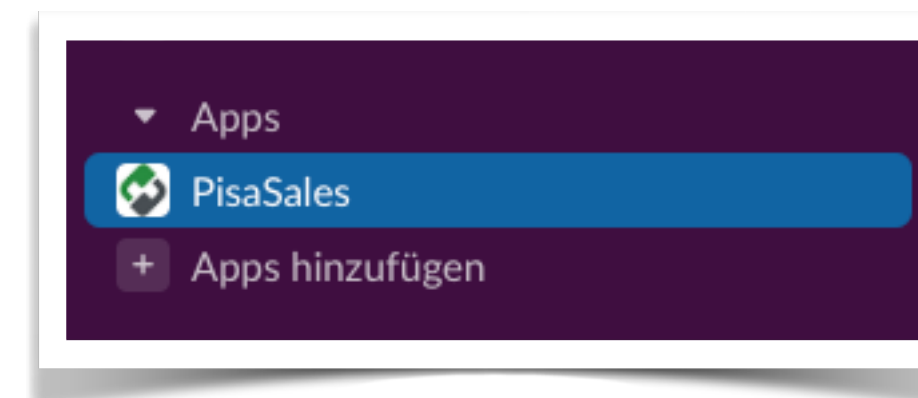
# PisaSales Version 8.2 - Kollaboration



The screenshot displays the PisaSales user interface. On the left, a help menu lists commands: `/jrhelp` (Show help), `/jrlast` (Get a link to the last used object), `/jrdocument` (Get a link to a document), `/jrcontact` (Get a link to a contact), and `/jrticket`. A context menu is open over a message, offering actions like 'Bei neuen Antworten benachrichtigen', 'Als ungelesen markieren', 'Erinnere mich daran', 'Link kopieren', 'In dieser Unterhaltung pinnen', and 'Nachricht löschen...'. In the foreground, a 'Neue Aktivität erzeugen' (Create New Activity) form is visible, with fields for 'Art' (set to 'Aufgabe'), 'Betreff', 'Notiz', 'Zuständig' (set to 'Vacirtzis, Dimitrios'), 'Kontakt', and 'Fällig am'. Buttons for 'Abbrechen' and 'Erzeugen' are at the bottom.

## Integration von Kollaborationswerkzeuge - Slack

- PisaSales Channel
- Interne Nachrichten
  - Inkl. Objektlinks zum Öffnen der Elemente
- Zugriff auf PisaSales CRM Daten
  - `/jrcontact`
  - `/jrdocument`
  - `/jrhelp`
  - `/jrlast`
  - `/jrticket`
- Integrierte Objektlinks
- Slack-Push-Benachrichtigungen





# PisaSales Version 8.2 - Groupware



Thomas Richter | Neu v | Tag 5 Tage Woche 14 Tage Monat Quartal | |

Mitarbeiter / Ressource hinzufügen | Heute < > | Februar 2023 (KW 07)

Mo. 13 | Di. 14 | Mi. 15 | Do. 16 | Fr. 17

Thomas Richter   
Eigene Firma (Musterstadt)  
Leiter Vertrieb und Marketing

Markus Neumann   
Eigene Firma (Musterstadt)  
Bereichsleiter DACH - Vertrieb & Marketing

Privater Termin

Heute < > 12 - 16. Juni 2023 | Arbeitswoche v

Montag 12 | Dienstag 13 | Mittwoch 14 | Donnerstag 15 | Freitag 16

08:00

09:00

10:00

11:00

Team Meeting

Mo 12.6 | Di 13.6 | Mi 14.6 | Do 15.6 | Fr 16.6

05:00

06:00

07:00

08:00

09:00

10:00

11:00

12:00

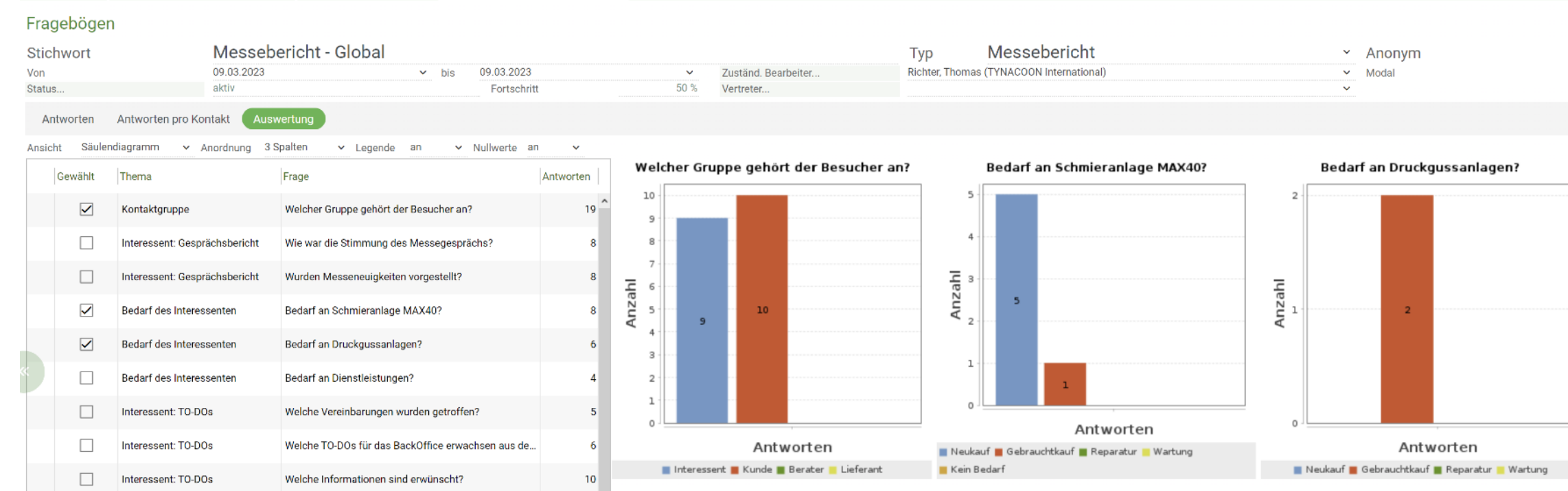
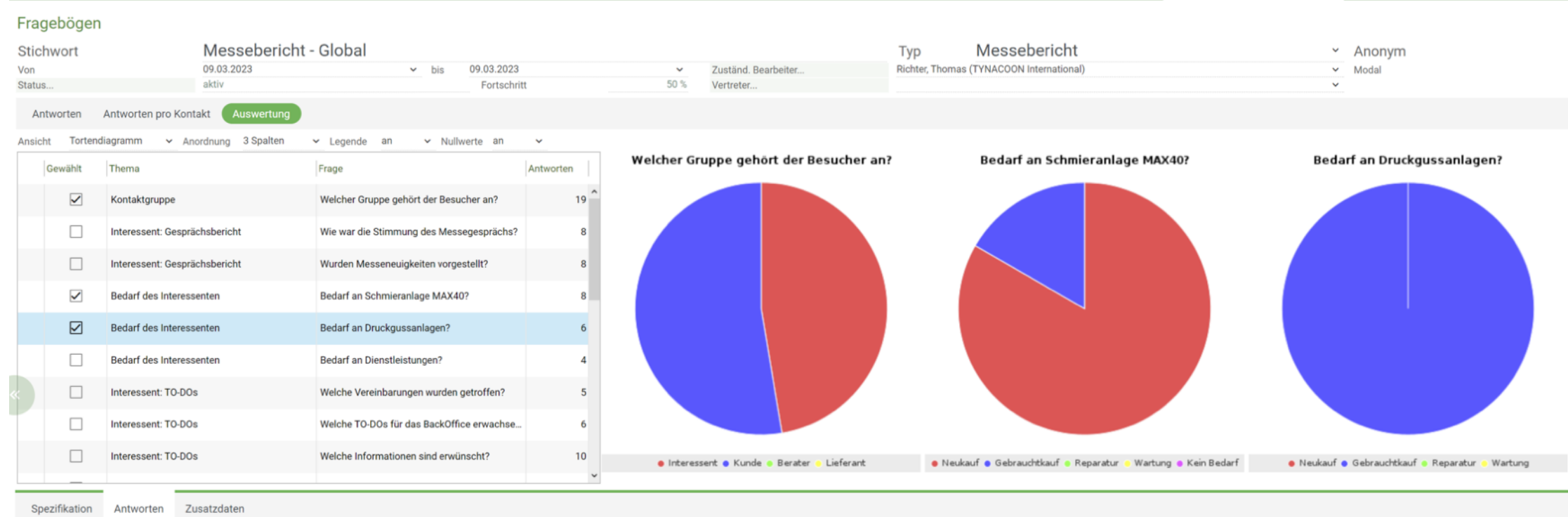
13:00

14:00

Team Meeting

- Private Fremdkalender auf Basis einer „.ics“ Datei
- Import-Unterstützung aller Serien-Terminen aus der Groupware (Office 365 & Google Kalender)
- Eingehender E-Mail Benachrichtigung über PisaSales CRM (die Groupware muss dabei nicht geöffnet sein)
- Verbessertes Zugriffsschutz bei E-Mails im PisaSales Postfach
- PisaSales Abwesenheitsnotiz unterstützt auch den Google connector
- Unterstützung der E-Mail Kennzeichen wichtig / erledigt bei Google
- Unterstützung des automatischen Import via Label bei Google E-Mail

# PisaSales Version 8.2



- Adhoc-Auswertungen von Fragebogen
- Chronos Erweiterungen
  - Projektmappen
    - Inkl. Anzeige von Vertrieb-, Service-, Verträge und Marketingvorgänge
  - Verträgen
    - inkl. Anzeige von Unterverträgen sowie die vertrieblichen und service-Aufträge
- Modernisierung der EUREKA Suche (Layout 8.1)
- Zeitgesteuerter-Versand von Push-Nachrichten inkl. Berücksichtigung der Arbeitszeiten
- FIPS Regionen für USA
- Genderneutrale Anreden
- Verbesserte Dublettenprüfung beim ändern einer bestehenden E-Mailadresse
  - Zusätzliche Funktion „E-Mail prüfen“ bei Personen und Unternehmen
- Editieren im Entry-Portal
- Verbesserte Filtermöglichkeiten bei den Objekten

**Neoletter Kompatibilität ab V 8.0**



Release Datum  
für Version 8.2  
Q4 2023