

« Ein Paradeprojekt, wenn man gemeinsam dazu bereit ist, pragmatische Lösungen zu erarbeiten »

Hermann Arnold, Vorstandsvorsitzender

„An Sugar gefällt uns die Übersichtlichkeit, die einfachen Anpassungsmöglichkeiten wie Reports erstellen ohne tiefe IT-Kenntnisse und die Unterstützung im Salesprozess.“

„Wir sind sehr zufrieden mit der Unterstützung durch weburi.com. Der Verkauf war authentisch und real, denn der Verkäufer betreut auch die Projektumsetzung. Der pragmatische Ansatz hat uns gefallen. Die Geschwindigkeit und Qualität des Support sind sehr gut, kundenspezifische Wünsche und Anpassungen werden prima unterstützt.“

Juliane Bürkle, Manager
Channel Sales and Partners



Die Herausforderung

Die umantis AG wollte eine Software, die ihre Kunden-, Lieferanten- und Partnerinformationen abbildet. Zudem war die Unterstützung im Vertriebsprozess und bei Marketingaktivitäten im Fokus. Gefordert war eine Weblösung mit hoher Benutzerfreundlichkeit, Anpassungsmöglichkeiten, Schnittstelle zu Lotus Notes und Standardprozessen.

Zudem sollten externe Telemarketing-Agenturen direkten Zugang zu den für sie relevanten Daten erhalten und die Qualifizierung von Interessenten direkt im System vornehmen können:

- Übersicht über alle Verkaufschancen nach Bereich und Mitarbeiter
- Vorgaben und Auswertung von Vertriebszielen
- Zielgruppenorientiertes Marketing für den Fokusvertrieb
- E-Mail Kampagnen mit Auswertung
- Anbindung an Lotus Notes

Die Lösung

Sugar Professional überzeugte neben den Funktionen auch durch die Flexibilität wie die Wahlfreiheit für den Betrieb On Premise oder in der Cloud, offene Standards und die einfache Administration: „Ausschlaggebend waren neben der guten Präsentation durch weburi die Funktionalität, die Benutzerfreundlichkeit und die Anbindung an Lotus Notes.“

weburi.com verfügt über 10 Jahre Lotus Notes Erfahrung. Mit der Einführung von Sugar CRM hat weburi die komplexe 10-jährige Historie aus der abzulösenden Lotus Notes Anwendung migriert. Dabei wurden sämtliche Firmen, Ansprechpartner, E-Mails, Termine und Besuchsberichte samt Zuordnung übernommen, so dass die Benutzer einen nahtlosen Übergang hatten.

Der Lotus Notes Connector für Sugar wurde durch weburi angepasst, so dass nun ein einzelner Klick für die Ablage von Mails und Terminen in Sugar genügt. Benutzer können jetzt auch mit beliebigen mobilen Clients E-Mails im CRM ablegen.

Kundenprofil

Haufe-umantis AG

Tochter der Haufe Gruppe
St. Gallen, Schweiz
www.umantis.com
1300 Mitarbeiter



Die Haufe-umantis AG ist weltweit tätig und entwickelt und implementiert benutzerfreundliche Talent Management Software. Die umantis Software bildet entscheidende Human Resources Prozesse für alle Mitarbeiter eines Unternehmens einfach ab und erleichtert damit die effektive Zusammenarbeit von HR, Führungskräften und Mitarbeitern.

Anbieterprofil

weburi.com GmbH

Software & Consulting
Zürich – Stuttgart – Wien
www.weburi.com

Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner
mwagner@weburi.com



Der Umstieg auf Sugar CRM hat viele Vorteile gebracht

Die Haufe-umantis AG kann nach dem Wechsel auf Sugar CRM viele Pluspunkte feststellen:

- Zentrale Plattform für alle nötigen Informationen
- Zugriff über Web und mobil mit Betrieb in der sicheren weburi.com CRM-Cloud
- Transparente Darstellung der Salespipe & Opportunities mit grafischen Reports
- Einfache Handhabung von Marketingmassnahmen wie Mailings und Kampagnen
- Abbildung von Zusatzinformationen auf Kundenseite (Referenzenmanagement usw.)
- Webzugriff auch für externe Personen (Leadagenturen, Partner).

Über die weburi.com GmbH

Wir sind CRM-Spezialisten seit über 15 Jahren. Die weburi.com GmbH bietet massgeschneiderte CRM- und Lead Management Lösungen.

Wir begleiten den ganzen Projektzyklus, von der Analyse und Spezifikation bis zur Integration mit ERP und mobilen Geräten. Die hohe Kundenzufriedenheit spricht für unseren Support und die flexiblen Erweiterungen. Wir garantieren Ihnen eine klar strukturierte, kostenoptimierte und zügige Umsetzung Ihres Projektes. Überzeugen Sie sich von unseren CRM Referenzen bei www.weburi.com/referenzen/

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der CRM-Optimierung. Durch die Integration von Analytics und Lead Management werden Prozesse zwischen Marketing und Vertrieb effizienter. Im Rahmen von Inbound Marketing Automation werden messbar mehr qualifizierte Leads und Aufträge generiert.

Über den Hersteller SugarCRM

Der Hersteller SugarCRM Inc. mit Sitz in Cupertino, CA, USA ist einer der weltweit führenden Anbietern von CRM Lösungen mit über zwei Millionen Nutzern weltweit.