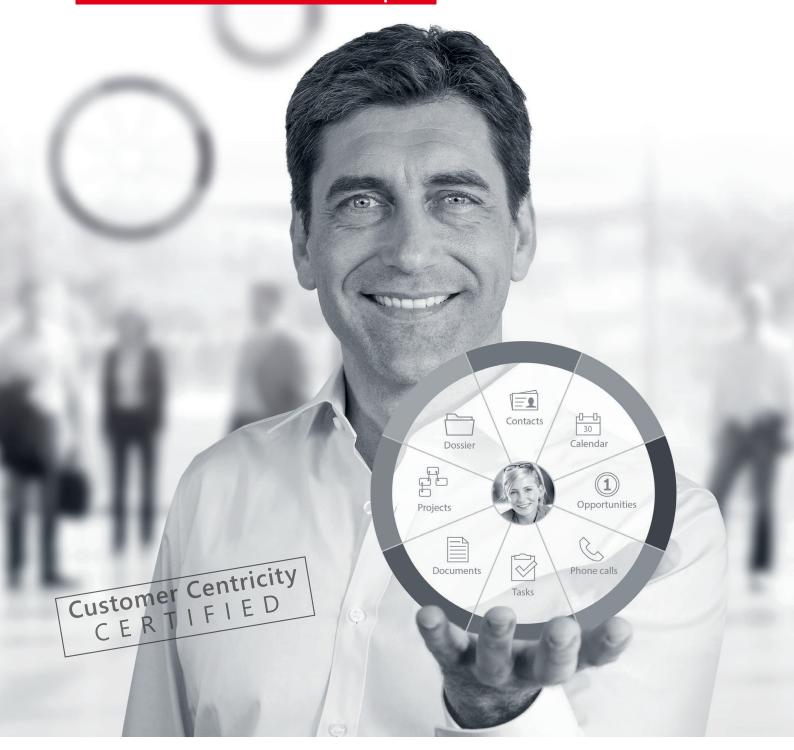
Tu CRM para pymes

Fascinantemente simple





Resumen de funciones



La primera solución CRM + AIA para PYMES: CAS genesisWorld

¿Cómo pueden inspirarse los prospectos y clientes de manera sostenible y emocional en nuestro mundo digitalizado? Las soluciones individuales, el servicio de primera clase y la comunicación personalizada son las claves del éxito para las empresas centradas en el cliente.

CAS genesisWorld es tu asistente inteligente y digital diseñado para apoyarte en tu gestión de relaciones e información con sus funciones inteligentes y procesos automáticos para que puedas tomar decisiones informadas y fidelizar a tus clientes.

Con sus funciones básicas indispensables, módulos individuales y numerosas integraciones y extensiones, CAS genesisWorld le brinda la flexibilidad necesaria para contribuir al éxito de su empresa con servicios únicos y

una toma de decisiones proactiva. La estructura modular también le brinda la oportunidad de personalizar su CRM según sus necesidades específicas: para una gestión de relaciones centrada en el cliente, experiencias inspiradoras del cliente y relaciones comerciales sostenibles.

Información adicional del producto:



Las siguientes funciones se aplican cuando se utiliza CAS genesisWorld Premium Edition, a menos que se indique lo contrario (M). Las funciones seleccionadas que requieren un cliente CAS genesisWorld específico también se indican con las siguientes abreviaturas: (D, W, MA). Sujeto a cambios, errores y omisiones esperados.

(i) Los asistentes de inteligencia aumentada (AIA) son asistentes digitales inteligentes que se supone que mejoran la inteligencia del usuario con inteligencia artificial y brindan sugerencias comprensibles para la Tablets y teléfo inteligentes toma de decisiones informadas, en lugar de dejar que la IA tome la decisión Capacidad fuera por sí misma. Movilidad Gestión FAQs Configuración **CAS** genesisWorld Servicio Marketing Gestión

CAS genesisWorld para su negocio diario Inteligente. Flexible. Eficaz.

La clave para una comunicación exitosa con sus clientes y socios comerciales es un expediente central y actualizado del cliente con una vista de 360 ° de toda la información de contacto.

Con CAS genesisWorld, puede obtener toda la información de contacto que necesita de forma centralizada y de un vistazo. Esto aumenta la eficiencia de su empresa y sus equipos, al tiempo que garantiza experiencias de cliente emocionantes gracias a las interacciones específicas y centradas en el cliente tanto en línea como fuera de línea.

Las citas, tareas o proyectos son transparentes, organizarlos interdepartamentalmente es un juego de niños. Los procesos automatizados y las tareas repetidas aseguran que sus empleados puedan concentrarse en lo que es importante: sus clientes.



Puede acceder a toda la información de contacto de un vistazo.

Gestión profesional de contactos

Cualquier gestión de relaciones (XRM)	Registre las direcciones de clientes, empresas, proveedores, empleados, etc. para mantener una visión general de los datos de contacto relevantes y hacerlos accesibles a cualquier usuario.
Registro de direcciones	Registre las direcciones como contacto individual, empresa u organización, o como contacto de una empresa u organización con la imagen correspondiente del contacto o el logotipo de la empresa.
Asistente de direcciones	Captura de direcciones inteligente y simplificada de firmas de correo electrónico, páginas web y documentos mediante copiar y pegar y valores de selección predefinidos.
Exportar/importar en formato vCard	Exporte e importe direcciones en formato vCard.
CAS CardScanner MA	Crea nuevos contactos tomando una fotografía de su tarjeta de visita con su dispositivo móvil. Gracias al reconocimiento OCR y al Asistente de direcciones, la tarjeta de visita se analiza, interpreta y luego se almacena en CAS genesisWorld.

Comprobación de duplicados	Se realiza una comprobación automática de duplicados al introducir o cambiar un registro de contacto. Un asistente le ayuda a resolver duplicados ayudándole a combinar direcciones redundantes y cualquier información vinculada.
Fusión de duplicados ^M	Comprobación y fusión de duplicados a través de todo el stock de contactos.
Calificación de direcciones	Las direcciones se comprueban, corrigen y enriquecen comparándolas con las bases de datos de Referencia del proveedor de servicios de direcciones, por ejemplo, Unternehmens-verzeichnis.org. Además, las direcciones se actualizan y los datos de la empresa se enriquecen utilizando, por ejemplo, información crediticia, balances o códigos de la industria.
	Bajo ciertas circunstancias, pueden aplicarse costos de calificación adicionales.
Comprobación de coherencia	Compruebe automáticamente la coherencia de los datos de contacto, por ejemplo, si el código postal indica la ubicación o si los valores de los datos bancarios IBAN y BIC coinciden.
Autocompletar dirección	Los campos de dirección, como Ciudad, Distrito y Estado federal, se completan automática- mente para más de 40 países europeos después de que se haya introducido el código postal.
Asignación de contacto	Fácil asignación de contacto a las empresas, incluida una opción de reasignación, por lo que simplemente se pueden trasladar de la empresa A a la empresa B. También hay una opción de transferencia automática para cualquier dato de la empresa almacenado en el registro de datos del contacto.
Identidades de contacto ^D	Vincular diferentes identidades o roles a una persona física.
Categorización de contacto	Opciones de categorización personalizadas en clientes potenciales, socios, etc.
Derechos de edición	Personalice los derechos de acceso y edición de los contactos con tres opciones (pública, sensible al usuario, privado) para garantizar la protección de datos.
Desactivación de direcciones ^{D, W}	Desactive las direcciones, por ejemplo, cuando un contacto abandone la empresa.

(i) Cumple con los requisitos de seguridad de datos más estrictos

CAS genesisWorld le apoya tanto en la implementación del Reglamento Europeo de Protección de Datos (EU-GDPR) como en la protección de datos en general en su empresa. Un sistema de derechos multinivel regula los derechos de acceso individuales para cada empleado y para cada registro de datos individual, mediante el cual los datos personales pueden procesarse de manera legalmente compatible.

Formación de grupos corporativos ^D	Vincule empresas a través de relaciones padre/hijo para proporcionar vistas gráficas de las estructuras de grupos corporativos.
Método de contacto	Establezca métodos de contacto permitidos y preferidos, por ejemplo, correo electrónico, teléfono o correo convencional para la correspondencia de conformidad con la ley.
Campos complementarios y obligatorios	Introducir y mantener información adicional con campos complementarios y obligatorios, por ejemplo, "Primer contacto" o "Interesado en" cumpliendo con los requisitos de protección de datos.
Unicode y formatos de dirección	Mostrar correctamente los conjuntos de caracteres y direcciones internacionales en formatos de contacto.

Funciones de filtro D, W	Búsqueda y filtrado específicos de direcciones según criterios seleccionados.
Listas de distribución	Grupo de direcciones en listas de distribución para comunicaciones específicas.
Vista de mapa y mapas de calor	Georreferenciación y visualización de mapas de direcciones seleccionadas gracias a los mapas incrustados de OpenStreetMap y la visualización gráfica de las direcciones seleccionadas en la forma de mapas de calor.
Integración de redes sociales ^D	Integre los datos de contacto de las redes sociales, incluidos Facebook, Xing, Twitter y blogs, cumpliendo con las últimas leyes de protección de datos.
Sincronización de contactos M	Sincronice los contactos unidireccional y bidireccionalmente con Microsoft Exchange.
Sincronización de datos con dispositivos móviles	Sincronización de datos unidireccional y bidireccional con dispositivos móviles.

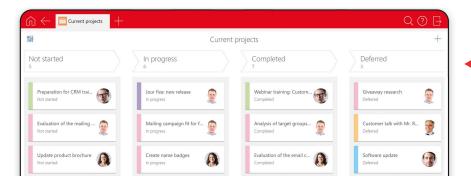
Gestión inteligente de documentos

Varios formatos de documento	Administre documentos en cualquier formato, como PDF, imágenes, Microsoft Office o archivos CAD.
Categorización de documentos	Asigne documentos a categorías, como presupuesto, actas o informe.
Abra el archivo para editarlo o leerlo	Con la aplicación adecuada, los archivos se pueden abrir en modo de escritura para editar documentos, o en modo de solo lectura protegido contra escritura.
Bloqueo de documentos	Muestra el usuario que está trabajando actualmente en un documento para evitar la superposición de ediciones.
Control de versiones ^D	Guardar las versiones anteriores del documento mediante una función de comentario detallado.
Plantillas en diseño corporativo	Se pueden utilizar plantillas estandarizadas y personalizadas para redactar rápidamente cartas y correos electrónicos que se ajusten al diseño corporativo. Esto incluye el acceso a las plantillas de documentos favoritas.
Comunicaciones recurrentes personalizada	Compose and send customized form letters and e-mail campaigns using field variables, mail merge fields, and attachments.
Importación de imágenes	Almacene imágenes como fotografías como documentos nuevos. Además, suba simultánea- mente múltiples fotos como documentos de archivo desde la galería de tu dispositivo móvil.
Integración con Microsoft Office	Integración flexible para crear y editar documentos directamente en Microsoft Office.
Envío de documentos	Reenviar documentos rápidamente por correo electrónico.
Archivos	Archive cualquier documento en el archivo central de documentos mediante la función de arrastrar y soltar.
Vinculación	Vincule documentos con cualquier registro de datos, como un contacto o una cita programada.
Integración DMS ^M	Integre de forma flexible sistemas externos de gestión y archivo de documentos.
Firma de documentos PDF MA	Firme documentos PDF en la aplicación móvil (solo para iOS y Android). Esta no es una firma cualificada según eIDAS (European electronic Identification, Authentication and trust Services).

Transparent task management

Tareas	Administre todas las tareas en curso o completadas, clasificadas como tareas individuales, repetitivas o de equipo.
Resumen de la lista	Muestre las tareas en un formato de lista personalizable con cualquier orden de clasificación, por ejemplo, por asunto, prioridad o fecha límite.

Listas combinadas ^{D, W}	Visualización de información de dos conjuntos de datos vinculados en una vista de lista (para obtener información más completa).
Delegación de tareas y responsabilidades	Cree tareas para otros empleados y defina una persona responsable de procesar la tarea creada.
Servicio de notificaciones	Notifique a los demás las tareas recién creadas, las tareas modificadas o la recepción de tareas delegadas.
Vista de la panel ^w	Mapeo de procesos transparente en un tablero Kanban ágil.
Ayuda de entrada	Ayuda de entrada en dos etapas en forma de tarea "Tipo" (por ejemplo, "Soporte") y "Estado" (por ejemplo, "En curso") con definiciones dinámicas de campo obligatorias.
Prioridades y clasificación de colores	Puede priorizar utilizando el sistema A, B o C que incluye resaltado de color para la categorización visual más rápida de los registros de datos que utiliza la codificación de colores para valores específicos, por ejemplo, prioridades.
Duración y estado de la edición	Planificación de la duración del procesamiento en estimación, objetivo y real, así como visualización del estado de procesamiento como estado de progreso y en porcentaje.
Programación de tareas	Programe una tarea mediante tareas de seguimiento.
Funciones de recordatorio ^D	Recordatorios automáticos para los plazos de las tareas.
Mover tareas	Las tareas se mueven automáticamente a una nueva fecha límite si no se completan.
Sincronización de datos con dispositivos móviles	Sincronización unidireccional y bidireccional con dispositivos móviles.



Con la vista de tablero, crea el marco ideal para el trabajo colaborativo.

Comunicación inteligente

Correos electrónicos

Correo electrónico XRM ^D	Cree y personalice correos electrónicos teniendo en cuenta información relevante de diversas fuentes, por ejemplo, eventos, oportunidades de ventas, llamadas telefónicas o consultas.
Envío desde dentro de los contactos	Envíe correos electrónicos directamente desde el registro de datos de dirección.
Vínculos	Vinculación automática de correos electrónicos con el contacto asociado y tipos de registro de datos adicionales.
Envío y archivado de campañas de correo electrónico	Envío directo y diferido de campañas de correo electrónico, incluido el archivado automático de las campañas de correo electrónico enviadas en el expediente del destinatario.
Estado de envío	Muestre su progreso actual al enviar campañas de correo electrónico.
Cliente e-mail interno D	Uso opcional de los clientes de correo electrónico CAS genesisWorld integrados.
Modo en línea/fuera de línea ^D	Acceso en línea y sin conexión a correos electrónicos en el cliente de correo electrónico CAS genesisWorld.

Integración de clientes de correo electrónico externos	CAS genesisWorld es compatible con todos los clientes de correo electrónico que utilizan IMAP4. Esto incluye todas las soluciones habituales como: Microsoft Outlook, Gmail, Thunderbird o HCL Notes.
Barra lateral de Outlook	Información importante de CAS genesisWorld está disponible directamente a través del Barra lateral CAS genesisWorld en Microsoft Outlook. Por lo tanto, puede seleccionar destinatarios y adjuntar registros de datos CAS genesisWorld a correos electrónicos mediante la barra lateral de Outlook. Además, puede archivar correos electrónicos y archivos adjuntos utilizando las funciones de arrastrar y soltar.
Cifrado S/ MIME ^D	Lea, envíe y archive correos electrónicos cifrados S/MIME independientemente de su sistema y de todo el sistema para un verdadero cifrado de extremo a extremo.
Reglas para correos electrónicos ^D	Configure reglas para el movimiento o archivado automatizado de correos electrónicos en carpetas predefinidas.
Archivar	Archivar correos electrónicos individuales en el expediente de contacto o mediante plantillas que establezcan automáticamente los enlaces correctos y los participantes independientemente del cliente de correo electrónico o hardware que se utilice, por ejemplo, tablet PC.
Saludos y firmas ^D	Utilice saludos predefinidos, configuraciones globales y firmas individuales.
Asistente para fuera de oficina ^D	Defina mensajes fuera de la oficina con la ayuda de un asistente.
Corrector ortográfico D	Revisa la ortografía automáticamente.

Telefonía

Registro de llamadas telefónicas	Registro automático de llamadas entrantes y salientes.
Identificador de llamadas	Se identifican las llamadas entrantes y se muestran el nombre y los datos de contacto de la persona que llama. Además, cualquier información relevante de la persona que llama, como su registro de datos de dirección o nota de llamada (CTI), se muestra antes de que se recoja la llamada.
Registro de llamadas	Los registros de datos de llamadas telefónicas se crean automáticamente, incluida la información sobre el tiempo, la duración, el compañero de conversación y el estado de la llamada, como la llamada telefónica retenida o perdida.
Actualizaciones automáticas de datos	Actualice automáticamente los datos clave del contacto, como la persona que llama o el inicio, el final y la duración de la llamada.
Notas de llamada	Permite documentar el contenido de la llamada mediante notas de telefonía y vinculación automática de las notas de llamada a los participantes de la conversación.
Llamadas telefónicas programadas	Programe llamadas telefónicas como un registro de datos dedicado y véalas en su calendario.
Marcación rápida	Marcación rápida directamente desde el registro de datos de contacto.
Proveedores de telefonía compatibles	Todos los sistemas telefónicos compatibles con TAPI, como Swyx.

Gestión del tiempo de primera clase

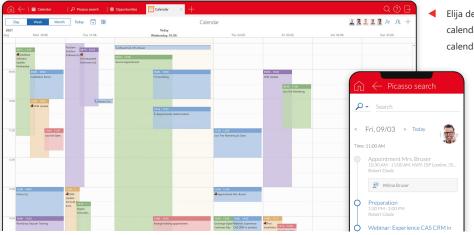
Calendario

Creación de citas	Cree fácilmente citas directamente en el calendario e incluya automáticamente a los participantes relevantes.
Calendario personal	Calendario personal con citas públicas, confidenciales y privadas.
Team calendar	Muestre varios usuarios en un calendario para proporcionar una visión general rápida de las franjas horarias libres.

Resource calendars	Mostrar recursos, como salas de reuniones, vehículos de la empresa o equipos de proyección.
Vistas de calendario ^{W, MA}	Personaliza las vistas de calendario y muéstralas como iconos de la aplicación para obtener una visión general rápida, por ejemplo, crea una vista de vacaciones.
Vista de calendario compartida	Ver los calendarios de otros usuarios.
Derechos de acceso	Permitir derechos de visualización especiales para que otros usuarios comprueben si hay franjas horarias gratuitas o bloqueadas.
Vista de día/semana/mes	Mostrar programaciones en vistas de día, semana o mes.
Calendario de vacaciones y días festivos	Ingrese, muestre y planifique los días festivos y los días festivos.

Citas

Citas privadas y confidenciales	Marque las citas como privadas o confidenciales. Las citas privadas solo pueden ser vistas por los propios participantes. Las citas confidenciales solo pueden ser visto por usuarios autorizados.
Citas públicas	Marque las citas como públicas, es decir, accesibles para todos los colegas.
Reuniones en línea	Las citas marcadas como reuniones en línea en CAS genesisWorld se transfieren automáticamente a MS Teams y se pueden abrir directamente.
Acceso a citas de terceros	Vea citas de terceros que no lo involucren a usted mismo. Esto requiere la asignación de permisos adecuados.
Eventos de todo el día	Active la opción "Evento de todo el día" cuando se programe un evento para todo el día.
"Citas fuera de la oficina"	Marque las citas como "fuera de la oficina".
Citas con soporte de iCalendar	Invite a participantes externos a una cita compartida o reaccione a invitaciones de citas externas de, por ejemplo, clientes.
Delegamiento de citas	Crear citas para terceros.
Planificación de cita sin superposición	Al mostrar la disponibilidad de usuarios o recursos, por ejemplo, salas de reuniones, es mucho más fácil planificar citas sin superposiciones.
Citas recurrentes ^D	Cree citas recurrentes diarias, semanales, mensuales o anuales.
Reprogramación	Mueva las citas programadas fácilmente arrastrando y soltando.
Reprogramación automática ^D	Reprogramar automáticamente las citas recurrentes en caso de conflictos con fines de semana o festivos.



Elija de forma flexible entre diferentes vistas de calendario, por ejemplo, la suya propia o la del calendario del equipo.

> La búsqueda de Picasso muestra informa ción relevante por adelantado, antes de que tenga que buscarla activamente.



A partir de ahora, puede acceder a su CRM / XRM en su reloj inteligente en cualquier momento.

Servicio de notificaciones	Las notificaciones se envían antes de que caduquen las citas periódicas, al crear citas nuevas o editar las existentes, o cuando se eliminan las citas.
Funciones de recordatorio D	Establecer recordatorios individualmente para los respectivos participantes.
Vínculos	Vincule las citas con todos los registros de datos relevantes, por ejemplo, documentos, direcciones y proyectos.
Sincronización de datos con Soluciones de Microsoft ^M	La sincronización de programación se ejecuta con Microsoft Exchange/Microsoft Outlook.
Sincronización de datos con dispositivos móviles	Sincronización unidireccional y bidireccional con dispositivos móviles.

Obtenga una vista de 360° de su cliente

Expediente del cliente	Visualización estructurada y cronológica de todas las entradas de un registro de datos de contacto, como correos electrónicos archivados, citas, documentos u oportunidades.
Panel de control del cliente ^M	Le proporciona una vista optimizada como un indicador rápido del estado actual y los detalles clave del cliente.
Menú radial ^{W, MA}	Acceda rápidamente a otras acciones para los registros de datos a través del menú radial.
Significado semántico de los vínculos	Defina las relaciones entre los registros de datos utilizando vínculos para mostrar un significado semántico entre los registros de datos, como clientes, competidores y personas de contacto principales dentro de una oportunidad.
Visualización selectiva de información vinculada	Opciones de filtro completas para la visualización selectiva de datos relacionados con un cliente, por ejemplo, oportunidades abiertas
Configuración específica del usuario	Los usuarios solo tienen acceso a los datos que son relevantes para ellos.
Completas funcionalidades fuera de línea MA	Acceso a datos de CRM y funciones de CRM en modo sin conexión.
Integración ERP ^M	Integre de manera flexible los sistemas ERP para sincronizar recibos y productos. Esto garantiza una transparencia total en el expediente a través de presupuestos, facturas, recordatorios o facturas abiertas.

Buscar datos sistemáticamente

Búsqueda de Picasso W. MA	Asistente inteligente que utiliza algoritmos de IA que le proporciona una visión general rápida y sugerencias para eventos actuales.
CAS SmartSearch	Búsqueda inteligente en vivo con lista de visitas personalizada, ordenada por relevancia.
Búsqueda global	Busque en todos los tipos de registros, como direcciones, documentos, citas o correos electrónicos archivados.
Búsqueda fonética	Simplifique la búsqueda de contactos en función de las similitudes fonéticas, por ejemplo, la búsqueda de "Thomson" también entregará resultados para "Thomas" y "Thomsen".
Búsqueda en el expediente	Busque entradas de expediente de acuerdo con disposiciones específicas, por ejemplo, busque solo los campos "Asunto" en la vista de expediente.
Opciones de búsqueda y filtrado basadas en información vinculada	Ejecute una búsqueda detallada incluyendo todos los atributos deseados de un registro y, además, información vinculada, por ejemplo, todos los clientes con oportunidades abiertas que aún no fueron seguidos.

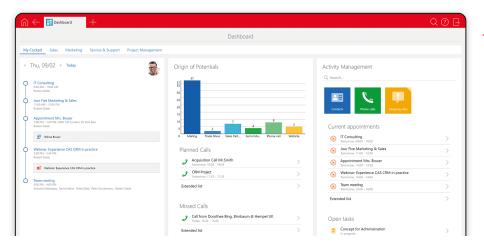
Consultas de búsqueda complejas	Consultas de búsqueda complejas a través de condiciones de filtro, reglas de corchetes, condiciones "y/o" y condiciones "mayor que/menor que/igual a/contiene".
Búsqueda de aplicaciones w	Busque aplicaciones en la descripción general de la aplicación.

Soporte de flujo de trabajo intuitivo: servicio de notificación y acción

Notificaciones personalizadas	Reglas libremente definibles para notificaciones automáticas, por ejemplo, para documentos o cambios de dirección.
Vincular notificaciones a través de vínculos primarios	Archivar automáticamente las notificaciones, incluida la configuración de los vínculos primarios.
Flujo de trabajo para soporte	Activar automáticamente acciones de seguimiento en respuesta a una acción inicial, por ejemplo, generar un correo electrónico de bienvenida o configurar nuevos registros de datos cuando se abra una nueva cuenta de cliente.
Acciones inteligentes ^w	Cambie varios registros de datos a la vez ad hoc o con una acción guardada. Además, cree nuevos registros de datos de forma rápida y cómoda, por ejemplo, nuevas tareas para oportunidades.
Plazo de ejecución	Especifique un período de ejecución para cada regla, como un día o que se complete dentro de un período de tiempo determinado.
Cuestionarios y encuestas ^M	Enviar automáticamente cuestionarios utilizando el servicio de notificación y acción, por ejemplo, estudios de satisfacción.

Crear informes. Mida el éxito.

Vistas de panel de datos y de toda la empresa	Defina vistas de panel de toda la empresa para obtener una visión general de todos los datos relevantes y defina cómo desea mostrar los registros de datos actuales, incluida cualquier información vinculada
Paneles de control de clientes y proyectos ^M	Comprehensive and structured overview of defined, customer-specific or project-specific data, such as turnover, customer complaints, or deployed products.
Plantillas de informe predefinidas	Access report templates for presenting an overview of data as a PDF file.
Definición de plantillas de informe personalizadas ^{D, M}	Define your own report templates to clearly display data.
Agrupación de datos D	Agrupar datos de forma interactiva en listas.



Configure su panel de control para un acceso rápido a toda la información relevante.

Exportación de resultados ^{D, M}	Hay una serie de opciones a su disposición para exportar los resultados de los datos para su posterior edición, o para presentar en otros sistemas, como Microsoft Access o herramientas de BI.
Exportación de datos en formato de texto	Exporte datos en formato de texto (CSV) para su posterior edición en programas de terceros.
Envío	Envío automático y programado de los informes a un grupo definido de destinatarios.
Archivo ^M	Archivar los análisis directamente en el repositorio del documento y el expediente respectivo.
Crystal Reports ^M	Integración con Crystal Reports.

Comunicaciones internas: Intranet y Portal de empresa $^{\rm M}$

Información de la empresa	Mostrar diferentes categorías, como divisiones corporativas.
Tablón de anuncios y grupos de noticias	Intercambie información en una variedad de niveles: intercambio específico de toda la empresa, departamental, grupal o de proyecto.
Búsqueda de competencias	Búsqueda de empleados con competencias o habilidades específicas.
Galería de imágenes de empleados	Muestre una galería de empleados con detalles de las habilidades y competencias de sus empleados.
Mapeo de procesos y flujos de trabajo	Asigne sus procesos para permitir un manejo rápido de datos, por ejemplo, mediante la implementación de creaciones de tareas automatizadas cuando se envía una solicitud de soporte a TI.
Página de inicio personal	Configure una página de inicio personal con módulos, como "Mis citas de hoy", un indicador de noticias, favoritos personales o notificaciones.
Lista de teléfonos	Acceda a la lista de números de teléfono de los empleados con funciones de búsqueda y acceso directo a la página personal del empleado.
Horarios corporativos y departamentales	Accede a calendarios compartidos de otros departamentos o de toda la empresa.
Listas de cumpleaños	Listas de cumpleaños con notificaciones activas en la página de inicio.
Base de datos de conocimiento e información	Archivo estructurado de documentos e información clave, incluidas opciones de búsqueda y acceso fáciles.
Organigrama	Descripción general de la jerarquía corporativa con una opción de contacto directo.
Administración de vacaciones	Envíe solicitudes de vacaciones, haga que el gerente correspondiente las apruebe y administre sus vacaciones.
Calendarios y listas de vacaciones	Muestre una descripción general de los días festivos tomados, aprobados, rechazados y programados.
Gestión de inasistencias	Gestione las ausencias, con opciones de visión general y evaluación.
Formularios en línea	Acceda a formularios en línea, como sugerencias de mejora. Cree formularios en línea personalizados con un diseñador de formularios integrado.
Lista de verificación	Listas de verificación integradas y personalizables para la planificación y preparación de, por ejemplo, ferias comerciales o viajes de negocios.
Calendario de citas	Calendario personal con advertencias de superposición de citas.
Calendario del equipo	Acceda a calendarios compartidos de otros empleados y grupos.
Calendario de recursos y gestión de recursos	Acceso al calendario de recursos compartidos y gestión de recursos, como salas de reuniones o coches de empresa.

Descripción general del proyecto	Página de inicio del proyecto con información vinculada, por ejemplo, empleados, citas, documentos o tareas.
Gestión de contactos	Administre empresas, contactos y contactos individuales.
Gestión documental	Archivo estructurado y publicación de cualquier tipo de documento.
Expediente general	Agrupe los documentos clave relacionados a un proyecto en un expediente.
Administración de tareas	Administre sus propias tareas y delegue a otros.
Notificaciones automáticas	Reciba notificaciones de nuevos desarrollos o cambios importantes, como "Nueva cita" o "Tarea delegada"

CAS genesisWorld para la gestión Máxima transparencia. Visualización inteligente.

CAS genesisWorld ofrece a su equipo de gestión una visión general fiable de la rentabilidad del cliente, la eficiencia o los pronósticos de ventas. A través de informes generados automáticamente, su equipo

directivo disfrutará de los beneficios de una poderosa herramienta para la toma de decisiones en tiempo real y una vista 360° de todos los indicadores de desempeño de la empresa.

Detailed reports and forecasts

Evaluaciones e informes	Cree automáticamente informes actualizados de cualquier tipo y muéstrelos como, por ejemplo, documentos PDF.
Análisis en todos los registros de datos ^M	Genere informes de evaluación complejos y multidimensionales en cualquier tipo de registro de datos, incluidos los registros de datos vinculados.
Plantillas y formatos de visualización	Cree plantillas dependientes del contexto, así como formatos de visualización bien estructurados para informes, por ejemplo, en forma de tablas o gráficos.
Vistas de informes ^M	Muestre indicadores en tablas de valores que se pueden agrupar en diferentes niveles o en forma de gráfico.
Análisis a través de tablas dinámicas ^M	Muestre informes de evaluación estructurados complejos y multidimensionales en tablas dinámicas.
Vista previa	Vista previa del informe para comprobación y corrección si es necesario.
Intervalos de análisis y envío automático ^D	Análisis en intervalos de tiempo específicos, incluido el envío automático de un informe semanal los viernes a un grupo específico de personas.



El módulo de informes con las funciones de desglose proporcionan una vista de 360° de todas las figuras clave importantes de su empresa.

CAS genesisWorld para ventas Reconozca el potencial. Aumente la productividad.

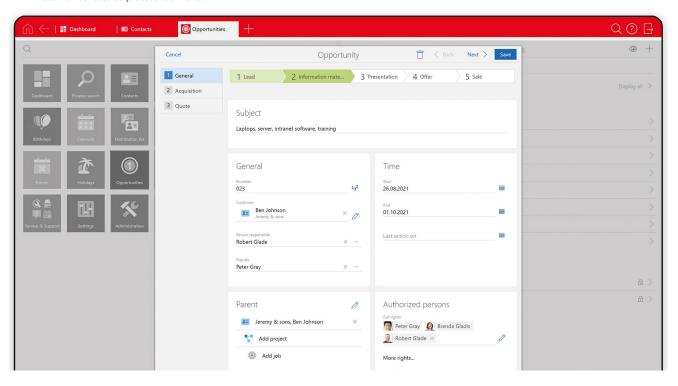
Los clientes tienen sus propios deseos y requisitos especiales, cada uno de los cuales representa el potencial comercial individual para sus ventas.

Con CAS genesisWorld, segmente a sus clientes y vigile, por ejemplo, las oportunidades desde el primer contacto hasta el cierre utilizando el indicador gráfico de progreso, lo que significa que puede aprovechar al máximo cualquier potencial de éxito. De esta manera, su equipo de ventas puede recomendar el producto correcto en el momento adecuado, así como participar en ventas ascendentes y cruzadas, lo que ayuda a aumentar tanto la velocidad como el volumen de ventas. CAS genesisWorld le ayuda a hacer que todo su proceso de ventas sea más transparente y eficiente para una generación exitosa de clientes potenciales.

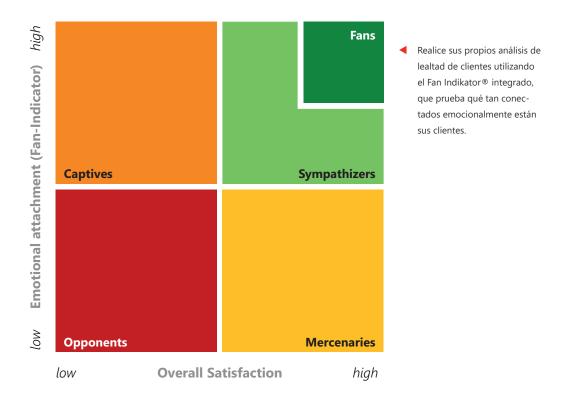
Gestionar y optimizar los procesos de ventas

Expediente del cliente	Archivar toda la correspondencia con un cliente y los documentos relacionados en el expediente del cliente respectivo.
Cliente potencial	Ingrese datos rápidamente al ponerse en contacto con un posible cliente; realice el seguimiento del contacto con la opción de convertir el cliente potencial en una oportunidad de venta.
Oportunidades	Muestre todo el proceso de ventas: desde la adquisición de clientes potenciales, hasta la fase de oferta, la finalización y el servicio postventa.
Ayuda de entrada gráfica ^w	Visualization of input help options in the form of colored, horizontal bars to display, for example, the phases of an opportunity.

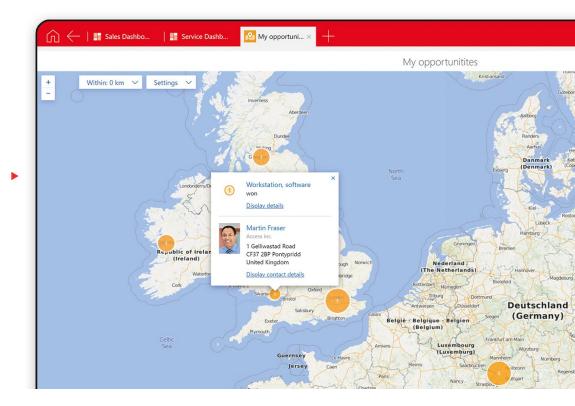
Utilizando el indicador de progreso gráfico, puede visualizar las fases de proceso fácilmente.



Pronósticos	Disfrute de los beneficios de varias opciones de análisis de oportunidades, por ejemplo, puede analizar por área de ventas o vendedor.
Márgenes de contribución	Apoyo al cálculo de márgenes de contribución de oportunidades.
Canal de ventas interactivo ^{D, M}	Utilice variantes de visualización interactiva para su canal de ventas y filtre por contacto inicial, cotizaciones disponibles o conclusión de contrato.
Ventas sistemáticas ^{D, M}	Defina los procesos de ventas respaldados por catálogos de criterios y vistas específicas, por ejemplo, el canal de ventas.
Definición de fases de venta ^{D, M}	Defina las fases de ventas, por ejemplo, "Próxima actividad", que muestra las actividades planificadas y futuras, como llamadas telefónicas, citas o devoluciones de llamada.
Soporte para jerarquías de ventas ^{D, M}	Defina libremente hasta tres jerarquías de ventas, por ejemplo, según la geografía o aspectos de personal.
Mapeo de estructuras de ventas ^{D, M}	Ampliar las oportunidades de ventas para incluir el mapeo jerárquico de estructuras y métodos de ventas, como la definición de actividades e hitos.
Mapeo de áreas de ventas ^{D, M}	Mapee jerárquicamente territorios de ventas con hasta tres niveles de desglose, por ejemplo, Europa, Alemania y el sur de Alemania.
Informes ^M	Cree informes basados en el conjunto de datos completo, como la evaluación de todas las oportunidades de ventas creadas en los últimos trimestres.
Medición de la lealtad del cliente y agrupación en clústeres	Determinar la lealtad del cliente utilizando el Fan Indikator®. Consulta la satisfacción general del cliente y la segmentación de tus clientes categorizando su lealtad o conexión emocional en cinco grupos basados en un enfoque científico.
Fortalezas y análisis de debilidades ^{D, M}	Opción de análisis para identificar los clientes y prospectos más rentables, así como para pronosticar la facturación.
Probabilidad de cierre ^M	Análisis de potencial mediante cálculo automático de la probabilidad de cierre.



Competidor y ponderación de contact ^{D, M}	Crear análisis de la competencia basados en la ponderación y evaluación de los competidores y los contactos.
Creación de presupuestos y otra documentación ^M	Cree cómodamente cotizaciones que incluyan información sobre opciones, productos alternativos, precios y descuentos. Posteriormente, genere un documento de cotización general que contenga una carta de presentación, información detallada sobre el producto u opciones de financiamiento.
Elementos opcionales	La oportunidad de registrar artículos opcionales entre comillas lo apoyará en su proceso de generación de cotizaciones.
Listas de precios y descuentos ^M	Las listas de precios y descuentos para los productos le permiten establecer precios para clientes individuales.
Configurador de productos ^M	Configure productos de ventas y cree cotizaciones basadas en variantes de productos, componentes y precios disponibles.
Variantes de productos ^M	Garantizar la compatibilidad de los componentes del producto mediante el uso y la aplicación de normas (técnicas).
Catálogos de productos MA	Muestre los productos en forma de catálogo utilizando imágenes y descripciones para crear un proceso de generación de cotizaciones fácil y cómodo.
Creación de recibos ^{D, M}	Crear diferentes tipos de recibos, por ejemplo, ofertas, pedidos, facturas o notas de crédito de direcciones, oportunidades o proyectos
Búsqueda de proximidad	Seleccione direcciones en un área definida.
Geomarketing ^M	Mostrar todos los tipos de registros de datos, por ejemplo, todas las oportunidades abiertas en los mapas como un mapa de calor.
Servicio de notificación y acción	Envíe notificaciones personalizables, por ejemplo, notifique al soporte de ventas interno cuando los miembros de su fuerza de ventas actualicen el expediente del cliente.
Interfaz ERP ^M	Integración de sistemas ERP que otorga acceso a direcciones, facturas, guías de despacho o presupuestos directamente desde CAS genesisWorld sin cambiar de aplicación.



Mostrar todos los tipos de registros de datos en un mapa, por ejemplo, todas las oportunidades

CAS genesisWorld para marketing Informa a tus prospectos. Impresiona a tus clientes.

La orientación precisa es fundamental para el éxito del marketing. CAS genesisWorld apoya sus actividades de planificación y comunicación: usted define las fases de comunicación individuales, utiliza funciones de filtro simples para seleccionar destinatarios adecuados, define acciones de seguimiento específicas y realiza campañas específicas de varias fases a través de los diferentes canales de comunicación.

De esta manera, puede realizar un seguimiento de los costos y éxitos de sus actividades de marketing. Tanto las reacciones como los potenciales de los destinatarios se registran, y los nuevos clientes potenciales se envían directamente al equipo de ventas.

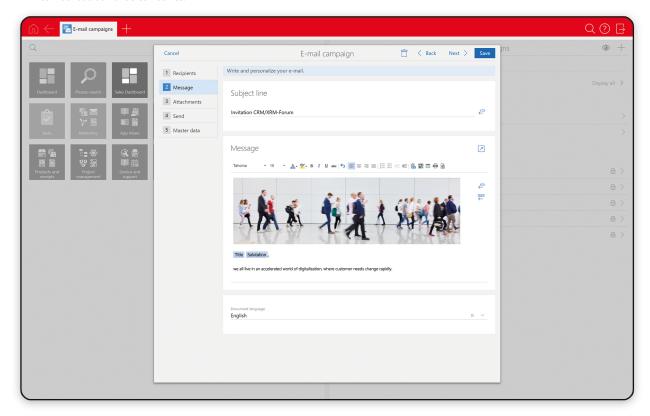
Contenido personalizado. Campañas de marketing específicas por grupo objetivo.

Selección de grupos objetivo y listas de distribución	Combine grupos objetivo-específicos en listas de distribución basadas en la base de datos central de contactos aplicando varias funciones de búsqueda y filtro.
Métodos de contacto permitidos y preferidos	Cumplimiento automático de la forma de comunicación permitido y preferido antes de realizar campañas de contacto/envío de correo electrónico, con el fin de cumplir con la normativa de protección de datos.
Comunicaciones masivas personalizadas	Plantillas HTML para una comunicación masiva personalizada a través de correos electrónicos o cartas.
Plantillas de comunicación	Usar plantillas predefinidas o personalizadas para comunicaciones masivas.
Campañas de correo electrónico integradas	El asistente de campaña de correo electrónico tiene opciones completas para ayudarlo a seleccionar grupos objetivo y crear comunicaciones personalizadas.
Campañas de correo electrónico en varias fases ^{D, M}	Administre, ejecute y evalúe campañas de varias fases a través de varios canales de comunicación utilizando el diseñador gráfico de campañas.
Estado de la campaña ^M	Indica el estado y el progreso de una campaña, como "programada", "activa" o "completada".
Documentación de la campaña ^{D, M}	Archivar toda la información dentro de la campaña, incluidas las direcciones específicas, las campañas de correo electrónico enviadas, las llamadas telefónicas y los documentos relacionados.
Planificación presupuestaria ^{D, M}	Elaborar un presupuesto para cada campaña. Registre los costos y la rotación de las acciones completadas y los recursos de medios desplegados.
Manejo de direcciones incorrectas y rebotes ^{D, M}	Identificar direcciones incorrectas en una campaña para mejorar la calidad de los datos.
Análisis ^M	Análisis de campañas de correo electrónico teniendo en cuenta los presupuestos de marketing utilizados para medir el éxito.
Gestión de eventos ^M	Planificación de eventos con gestión de instalaciones, organización de invitaciones y opciones de análisis. Otras funciones incluyen: restricción de participación, registro de participantes mediante campañas de correo electrónico personalizadas y enlaces de registro, cartas o registros en línea.
Cuestionarios multimedia ^M	En cuestionarios y encuestas, puede incrustar sitios web y contenido multimedia, por ejemplo, videos.

Professional e-mail marketing for your individual relationship management $^{\rm M}$

No se requieren habilidades de programación para enviar campañas de correo electrónico personalizadas	Cree y personalice campañas de correo electrónico en formato HTML, sin necesidad de conocimientos de programación, disponibles para grupos de clientes seleccionados. Integración con Inxmail y Evalanche para un potente marketing por correo electrónico y permisos con amplias herramientas de análisis ad-hoc para campañas de seguimiento.
Control de calidad	Mejore su calidad, por ejemplo, comprobando si hay enlaces defectuosos, enviando correos electrónicos de prueba y definiendo un proceso de lanzamiento para sus campañas de correo electrónico.
Comprobación de dirección antes de enviar	Compruebe si hay direcciones de correo electrónico incorrectas o cancelaciones de suscripción de la lista de distribución correspondiente al transferir listas de distribución de CAS genesisWorld a Inxmail Professional o Evalanche.
Administración de suscripciones y bajas	Registre las suscripciones y cancelaciones de suscripción al boletín para actualizar futuras campañas de correo electrónico.
Evaluación del éxito	En Inxmail y Evalanche, puede acceder a evaluaciones completas que cubren las tasas de apertura, clic o cancelación de suscripción, y mostrar el éxito de una campaña de correo electrónico.

Redacte y personalice campañas de correo electrónico con facilidad utilizando comodines.



CAS genesisWorld para la gestión de proyectos y el servicio Planificación profesional. Implementación exitosa.

Con CAS genesisWorld, sus empleados pueden trabajar dentro de un sistema efectivo de proceso y control: planifican y estructuran sus proyectos a propósito desde el principio teniendo en cuenta los objetivos, hitos y riesgos, así como las tareas, los recursos, los presupuestos, los costos y los tiempos. El estado del proyecto, los análisis ad-hoc y un sistema de alerta temprana le permiten mantener sus proyectos bien encaminados en todo momento.

Después de una mirada rápida en el expediente del cliente o proyecto antes o durante una llamada telefónica, su personal de servicio puede responder a preguntas específicas y gestionar las exposiciones de los clientes de manera mucho más eficaz.

Sus solicitudes de servicio se pueden procesar rápidamente y se pueden dirigir sistemáticamente a la persona adecuada. De este modo, puede proporcionar un servicio al cliente individual y experiencias de servicio convincentes.

 La vista gráfica de línea de tiempo proporciona la visión general perfecta de la planificación de su equipo.



Project management

Descripción general del proyecto	Mostrar una descripción general de todos los datos relacionados con el proyecto, por ejemplo, citas, tareas, documentos y notas de llamada.
Descripción general del estado	Muestre proyectos o hitos pendientes, en curso y críticos, así como una indicación del estado general basado en un código de semáforo (verde, amarillo, rojo).
Vista de línea de tiempo ^M	Visión general estructurada y cronológica de los datos en relación con una línea de tiempo.

Vínculos primarios	Asignar datos relacionados a proyectos o direcciones mediante vínculos jerárquicos.
Planes de proyectos individuales ^{D, M}	Create project plans for various purposes, for example, customer projects, product development, or trade fair preparations. Those plans can include predecessor / successor dependencies, as well as the assignment of responsible persons and material resources.
Planificación de recursos ^M	Administre los costos de nómina, las habilidades de los empleados y mantenga una visión general de la carga de trabajo y la disponibilidad de sus empleados.
Registro de tiempos de trabajo y gastos ^M	Registre los tiempos a nivel de cliente, proyecto y trabajo, así como los gastos con funciones integradas para recibos, costos por día y costos de viaje.
Control de proyectos ^M	Evalúe todos los registros de tiempo, gastos y servicios de terceros, y luego combínelos con los planes presupuestarios.

Servicio y soporte ^M

Registro de solicitudes de soporte	Registre las solicitudes de soporte utilizando diferentes canales. Notificaciones internas y externas basadas en reglas, como cuando se reciben nuevas solicitudes.
Procesamiento de solicitudes de servicio	Procese las solicitudes de servicio desde el primer contacto hasta la resolución de problemas mediante la programación de nombramientos, la asignación de responsabilidades y las funciones de prioridad o delegación con la ayuda de grupos de tickets de problemas.
Cálculo de los costes de servicio	Registre automática o manualmente los tiempos de los costos de servicio y asigne con precisión las reclamaciones de servicio para cada cliente tardíamente o en segundo plano.
Planificación de equipos	Planifique citas para empleados internos con facilidad, por ejemplo, llamadas de servicio específicas o viajes de negocios de varios días.
Gestión de preguntas frecuentes ^D	Mostrar todos los tickets de problemas procesados en una base de datos de preguntas frecuentes. Publicar documentos de preguntas frecuentes seleccionados en un portal en línea.
Portal de servicios	Portal de servicios que proporciona una visión general de todas las solicitudes, entradas en línea y una búsqueda de preguntas frecuentes. Los clientes pueden crear nuevos tickets de soporte y ver el estado de procesamiento de los tickets enviados.
Derecho de mantención	Obtenga información sobre las versiones de productos aprobadas por el soporte técnico y las personas con derecho a crear tickets de soporte. Incorpore detalles de empresas o contactos individuales a los que se les haya bloqueado la recepción de soporte.
Acuerdos de nivel de servicio (SLA)	Garantizar contractualmente las características de rendimiento, por ejemplo, el alcance, los tiempos de respuesta, el tiempo de procesamiento, la documentación de la implementación del producto y la facturación del mantenimiento.
Soporte para canales de comunicación	Vincular las solicitudes de soporte a los canales de comunicación existentes, como el correo electrónico, el teléfono y los portales de servicio.
Gestión de tickets ^D	Mapee flujos de trabajo complejos en toda la empresa para un registro y procesamiento integral de tickets.
Plantillas de correo electrónico	Crear y acceder a campos de correo electrónico desde el ticket y sus vínculos.
Notificaciones estándar	Enviar notificaciones al remitente y al procesador de tickets cuando se reciban y procesen solicitudes o cuando se cambien los registros de datos.
Cuentas de correo electrónico para soporte	Los tickets de soporte se crean o actualizan automáticamente cuando se recibe un correo electrónico. Las cuentas de soporte se pueden asignar directamente a los equipos apropiados para que las personas responsables puedan editar los tickets creados.
Usos del producto	Registre los usos del producto si es necesario directamente desde el contacto o para los registros de datos del acuerdo de servicio.

Personalización de CAS genesisWorld para adaptarse a sus necesidades Diseños individuales. Personalización flexible.

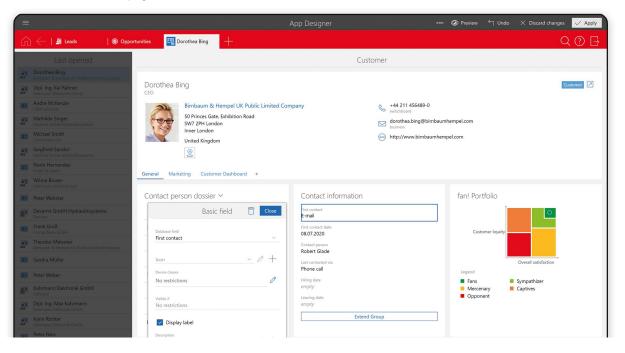
Independientemente de los requisitos de su empresa, su solución CRM/XRM CAS genesisWorld puede adaptarse de forma flexible a sus necesidades. Los usuarios, gerentes o administradores de CRM pueden diseñar sus relaciones

comerciales y procesos en CAS genesisWorld utilizando interfaces personalizadas, opciones de ayuda de entrada y plantillas centrales para adaptarse a su empresa. Y lo mejor de todo: no hay costos ocultos.

Administration and customization

Diseñador de aplicaciones w	Puede personalizar sus interfaces de usuario sin ningún conocimiento de programación. Con arrastrar y soltar, puede expandir y ampliar la información, los elementos, los campos y los gráficos mostrados de las aplicaciones existentes, así como crear nuevas aplicaciones personalizadas.
App Designer Scripting W.M	Mejore las aplicaciones para indicadores, cálculos y procesos específicos de la empresa con App Designer Scripting (JavaScript).
Realice personalizaciones sin conocimientos de programación e independientemente de su ubicación	Cree y gestione regulaciones centrales para toda la empresa en todas sus ubicaciones mediante el uso de la interfaz de usuario de administración en la Consola de administración, sin ningún conocimiento de scripting o programación.
Personalización de la estructura de datos	Incluya requisitos empresariales especiales en sus personalizaciones, por ejemplo, cree nuevos campos, defina opciones de ayuda de selección y entrada multilingüe o cree vistas.

Mejore la información, los elementos y los gráficos mostrados de las aplicaciones existentes, sin necesidad de conocimientos de programación.



Navegadores generales o individuales	Navegadores individuales y generales para empleados individuales, unidades de negocio o departamentos, que incluyen carpetas y vistas en una estructura de árbol.
Panel de control personalizado ^D	Personalice los paneles para mostrar toda la información relevante.
Filtrar vistas	Cree y guarde filtros de datos personalizados en vistas para un acceso rápido.
Personalización de interfaces ^M	Utilice amplias opciones para diseñar tipos de registros específicos de la empresa en el cliente de escritorio. Las opciones disponibles incluyen la creación de pestañas adicionales, campos adicionales, funciones de cálculo automático con campos de fórmula o la colocación libre de información vinculada.
Campos de fórmula dinámica ^M	En función de los datos ya introducidos, puede controlar el tipo de visualización o la cantidad de información mostrada. Además, puede ejecutar cálculos matemáticos y guardar los resultados.
Ayuda de entrada	Personalice sus opciones de ayuda de entrada con muchas características, como opciones de selección multilingüe, específica de usuario o grupo, jerárquica, única o múltiple.
Centralized user defaults	Especifique filtros, grupos o derechos de acceso de acuerdo con las reglas predeterminadas para los calendarios de equipo, y a nivel de usuario.
Cuentas de usuario personales para empleados	Configure automáticamente cuentas de usuario para empleados recién contratados con permisos y configuraciones personalizados.
Protección de datos	Protéjase del acceso no autorizado a datos o funciones, como la exportación de datos no autorizada.
Mensajes del sistema	Mostrar mensajes del sistema después del inicio de sesión, por ejemplo, para anunciar ventanas de mantenimiento.

Beneficios de la flexibilidad técnica

Distribución automática de software	Instale CAS genesisWorld, actualizaciones de software, complementos y módulos mediante la función de distribución automática de software.
Distribución óptima de la carga del servidor	Distribuya automáticamente la carga para gestionar la utilización óptima de la capacidad de varios servidores de aplicaciones CAS genesisWorld.
Centro de mantenimiento	Administre su base de datos de forma inteligente mediante el uso de nuevas funciones de limpieza de datos que puede definir manualmente.
Multitenencia	Acceda a diferentes bases de datos.
Unicode y formatos de dirección	Visualización correcta de los caracteres internacionales y visualización de los datos de la dirección postal en el formato de contacto coincidente.
Integración de terceros Aplicaciones ^M	Comparta y sincronice datos con cualquier aplicación de terceros en CAS genesisWorld.

Expanda CAS genesisWorld con conexiones e interfaces

Microsoft Exchange con Microsoft Outlook

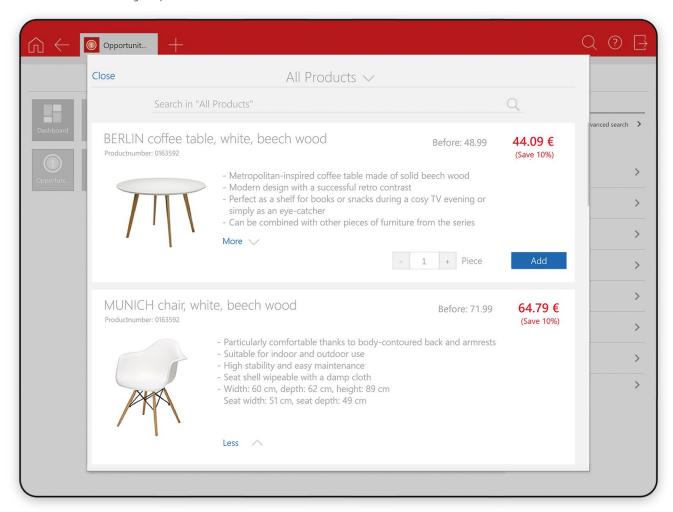
Microsoft Outlook como cliente de correo electrónico predeterminado	Opcionalmente, utilice Microsoft Outlook como cliente de correo electrónico para CAS genesisWorld.
Complemento de Microsoft Outlook	Con el complemento de Microsoft Outlook, acceda directamente a la información de CAS genesisWorld desde Microsoft Outlook. Los datos de CRM sobre su compañero de conversación se muestran automáticamente, así como el expediente del cliente. La integración está disponible para usuarios de Microsoft Windows y Mac.
Contactos compartidos y sincronización de citas ^M	Sincronizar contactos y citas entre Microsoft Exchange y CAS genesisWorld.

21

Integration into Enterprise Resource Planning (ERP)^M

Sincronización automática de datos	Sincronice los datos de CAS genesisWorld con datos de ERP, por ejemplo, información sobre recibos, artículos abiertos, productos comprados o bloques de entrega.
Sincronización bidireccional de datos	Ingrese y edite contactos y datos de proyectos tanto en el sistema ERP como en CAS genesisWorld con sincronización automática de datos.
Vinculación automática de contactos	Vincule los contactos a productos y recibos, y muestre información adicional del sistema ERP para obtener informes completos.
Catálogos de productos	Muestre grupos de productos y productos como páginas HTML en catálogos con cavracterísticas y gráficos seleccionados, incluidas opciones de exportación fáciles de usar.

Presente su cartera durante una visita al cliente utilizando el catálogo de productos.



CAS Software AG

Formando relaciones. Inspirando personas.

Su Socio a largo plazo

CAS Software AG fue fundada en 1986 y ahora está dirigida por su cofundador Martin Hubschneider (CEO). El campus CAS de 6.500 metros cuadrados ofrece espacio para ideas y para un mayor crecimiento. Más de 470 empleados en el Campus y en el CAS App Center desarrollan soluciones innovadoras de CRM/XRM para empresas exitosas de diversos sectores.

Descubra lo que nuestro equipo y las soluciones CAS pueden hacer por usted. ¡Forma parte de una comunidad de empresas centradas en el cliente con un gran futuro!

Empresas líderes confían en la etiqueta "Made by CAS Software"

Over Más de 34.000 empresas, incluidos líderes del mercado mundial, como Daimler, Airbus, Fraunhofer y MS Motorservice International, trabajan con nuestras soluciones y confían en nuestra experiencia.

CAS Software AG

- Negocio administrado por el propietario
- Más de 520.000 usuarios entusiastas en más de 40 países
- Uno de los principales proveedores europeos de so luciones CRM con un claro enfoque en el mercado de las pequeñas y medianas empresas (PYME)et
- 200 socios de ventas y soluciones certificados
- Inversión en innovación al año: 25% de la facturación
- Soluciones multipremiadas









"

» TOP 100 se trata de mostrar y honrar a las empresas que son lo suficientemente valientes como para reinventarse, desarrollar algo nuevo, empresas que se convierten en un ejemplo brillante para que otros las sigan.

Esto incluye especialmente CAS Software: obtener un primer lugar por novena vez. ¡Felicidades! «

Ranga Yogeshwar

Periodista científico y mentor del Premio a la Innovación TOP 100





CAS Software AG CAS-Weg 1 - 5 76131 Karlsruhe, Alemania

Teléfono: +49 721 9638-188 E-mail: info@cas-crm.com www.cas-crm.com







