



CAS ^{globe icon} genesisWorld

Vedere de ansamblu asupra funcțiilor



Funcții pentru toate departamentele

Tablou de bord pentru o vedere de ansamblu individuală

Fiecare zi de lucru începe cu tabloul de bord care se deschide când CAS genesisWorld este inițiat. Oferă fiecărui angajat o **vedere de ansamblu**, scurtă, individuală privind informațiile, sarcinile, zilele de naștere, proiectele în desfășurare, adresele noi, apelurile pierdute, întâlnirile, oportunitățile, rapoartele, documentele recent schimbate, concedii etc. În acest fel, oricine este imediat ținut la curent.



Tabloul de bord al CAS genesisWorld afișează individual informațiile selectate, dintr-o privire.



Tabloul de bord poate fi folosit în multe scopuri. **Tabloul de bord al companiei** adună informații filtrate din întreaga bază de date. Echipa de conducere va fi informată în mod ideal mereu de ex. despre actualele proiecte, cifrele privind vânzările și sarcinile din cadrul companiei.

Tabloul de bord al clientului, tabloul de bord al proiectului, tabloul de bord de marketing și tabloul de bord suport pot fi stabilite în mod individual. Fiecare are toate informațiile relevante dintr-o privire. În același timp, nu sunt prezente doar înregistrări de date standard ci și link-urile lor. Așadar un tablou de bord afișează o întâlnire cu "grad de importanță 1", inclusiv sarcinile sale conexe și logul de modificări.

Vizualizarea agregată din tablou evaluează înregistrările de date, de exemplu drept **tabel, diagramă sau valorificare calitativă RAG**. În RAG, statutul unui proiect poate fi cotate folosind culorile roșu, galben și verde. Diagramele sunt interactive: cu un singur click pe un segment, înregistrările de date corespunzătoare sunt afișate în listă separată.

Loialitate mai mare a clientului și afaceri profitabile

CAS genesisWorld vă va ajuta în procesul de management al informațiilor și clienților cu funcții importante. Ediția standard constă într-un suport indispensabil pentru un CRM de succes pentru întreprinderile mici și mijlocii. Ediția Premium și Suite furnizează companiei funcții și module auxiliare adaptate în mod precis.

In continuare funcțiile CAS genesisWorld sunt grupate în mod tematic. Am marcat funcțiile "Premium Edition" cu  și modulele suplimentare cu .

Ediția Premium + Modul vânzări + Modul marketing + Modul de raportare	Suite
Ediția standard + Funcții premium + Modul mobilitate	Ediția Premium
	Ediția standard

Alcătuți propria soluție CRM cu ediții și module. Modulele CAS, suplimentele, soluțiile partener și speciale pot fi obținute suplimentar cu toate edițiile.

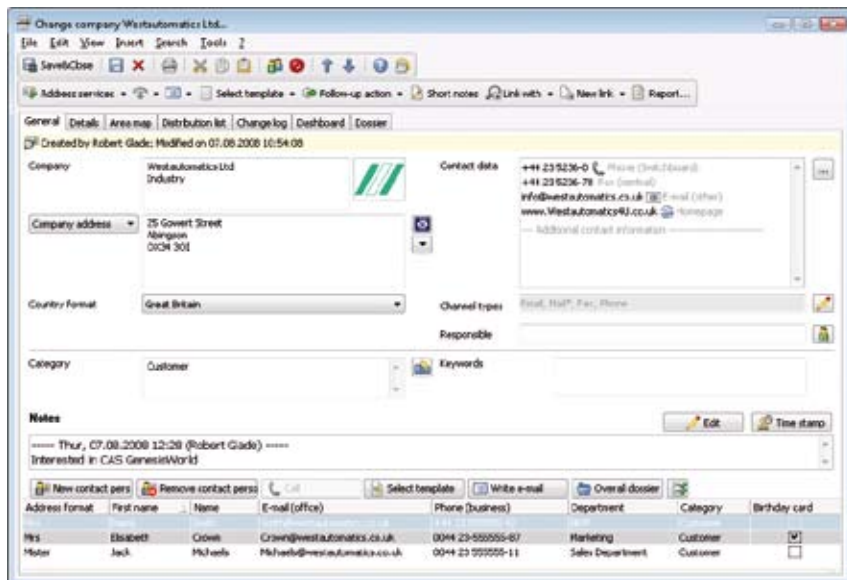
Managementul adreselor pentru o calitate optimă a datelor

CAS genesisWorld păstrează adresele într-o bază de date centrală. Administrarea adreselor este organizată prin împărțirea lor în trei tipuri diferite de înregistrări de date: companii, persoanele acestora de contact și contacte individuale. Cu Unicode caractere chinezești, grecești sau chirilice sunt de asemenea afișate corect în adrese. **Categorizări** individuale precum client, prospect, partener sau furnizor A, B, C vă permit să selectați rapid conținutul dorit pentru listele de distribuție. Cu funcția **“Change selection”** puteți schimba diferite câmpuri din înregistrările de date selectate în același timp.

Alte funcții care asigură calitatea adreselor:

- **Wizard adrese** înregistrează adresele din semnăturile din e-mail, site-uri web și alte documente.
- **Verificare consistență** oferă alternative dacă câmpurile nu corespund: cod poștal/oraș/stat federal/țară, cod sort/Bancă, nume de familie/formă de adresare, etc.

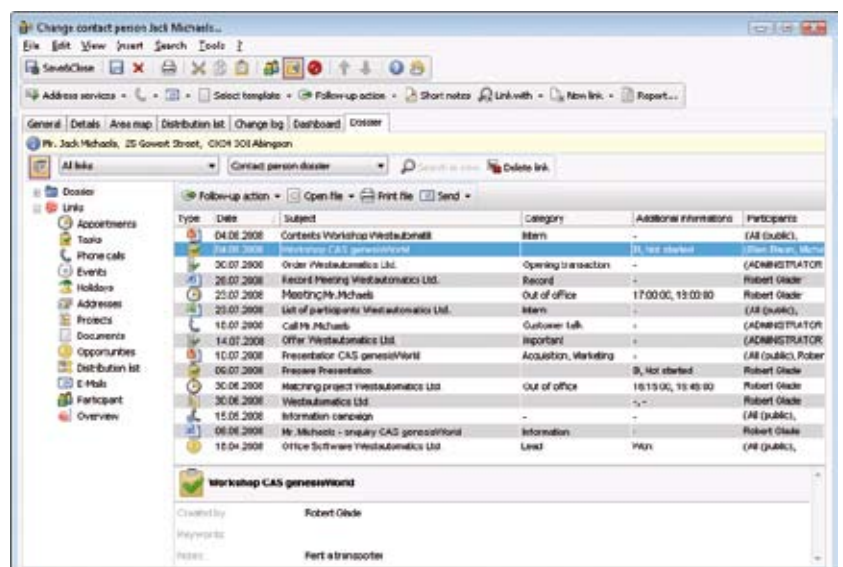
- **Sincronizare adresă și îmbunătățire** cu date de la furnizorii externi de adrese precum bedirect sau YellowMap. Procesarea este documentată în mod automat în câmpurile “Checked on” și “Checked by”.
- **Sincronizarea adreselor private ale clienților** cu directorul de telefoane YellowMap AG este gratuită.
- **Administrarea adreselor cu trei opțiuni:** publică (toți utilizatorii au acces), user-sensitive (drepturi de acces și utilizatorii sunt prezenți în timpul selecției participanților) și privată (adresa este vizibilă doar pentru utilizatorul care a făcut setarea).
- **Eliminarea duplicatelor** la intrarea și schimbarea adreselor.
- **Interfața la Centrul de adrese OMIKRON este gratuită.** Integrează eliminarea duplicatelor adreselor cu algoritmul din OMIKRON și extinde astfel funcțiile CAS genesisWorld.



Nume, adresă, companie, telefon și e-mail sunt clar prezentate.

Dosarul clientului, informație completă

Dosarul clientului afișează **toate datele dintr-o privire**: e-mail-uri, întâlniri și sarcini, apeluri telefonice, documente, oportunități, bonuri de comenzi și livrări, întreaga corespondență, dar și proiectele. Puteți informa toți angajații companiei în mod clar, structurat și cronologic. **Creșteți competența și calitatea serviciilor în mod semnificativ.**



Dosarul clientului Conține toate datele în mod cronologic.

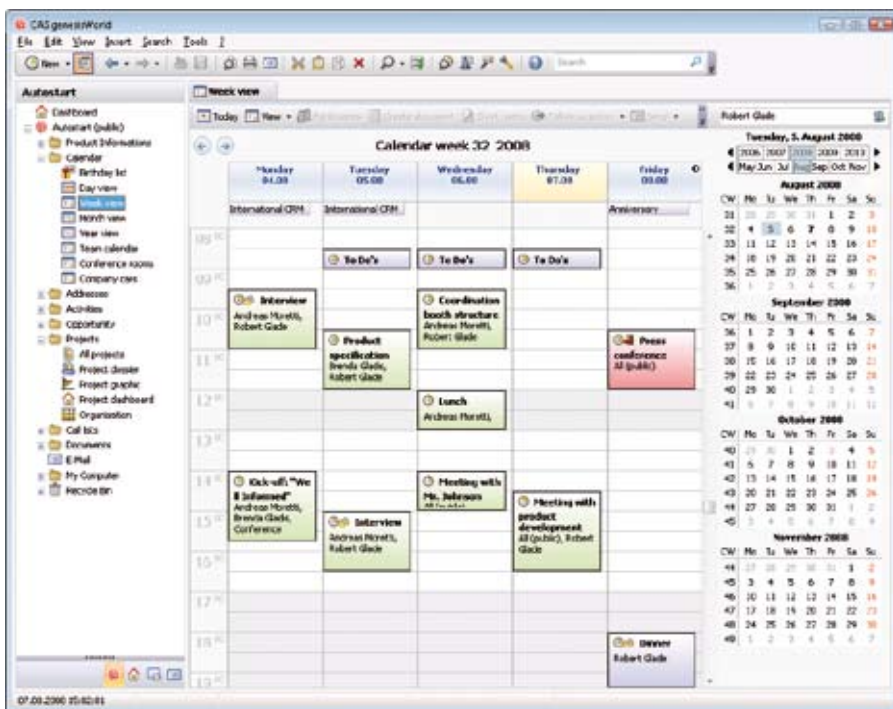
Planificare inteligentă cu întâlniri, calendar și procese automate

Cu un **management al întâlnirilor** simplu și bine organizat în CAS genesisWorld toți angajații reduc la minimum timpul pentru organizarea întâlnirilor. **Wizard-ul întâlniri**, caută automat întâlniri pentru unul sau mai mulți participanți luând în considerare timpul, locația, durata, resursele nece-

sare. Când este programată o întâlnire, CAS genesisWorld informează participanții invitați sau înregistrați prin e-mail, automat.

Alte funcții importante:

- **Drag and drop** permite reprogramarea ușoară a întâlnirilor în calendar
- **Funcția Reminder** amintește în timp util de întâlnirile importante
- **Întâlnirile în grup și recurente** sunt create rapid și ușor în calendar
- **Drepturi de acces** pot fi configurate individual pentru fiecare întâlnire
- **Întâlniri confidențiale** sunt vizibile doar participanților
- **Calendarul echipei** arată întâlnirile mai multor utilizatori într-un singur calendar. Calendarul este alcătuit utilizând o listă dropdown cu textul numelor sau abrevieri.
- **Administrarea resurselor:** săli de reuniune, proiectoare, laptopuri sau mașini ale firmei sunt înregistrate pentru întâlniri, eventualele suprapuneri sunt verificate.



Cu CAS genesisWorld chiar și întâlnirile mari pot fi ușor organizate. Participanți, săli și alte resurse sunt adăugate la întâlnire, iar suprapunerile sunt recunoscute imediat.

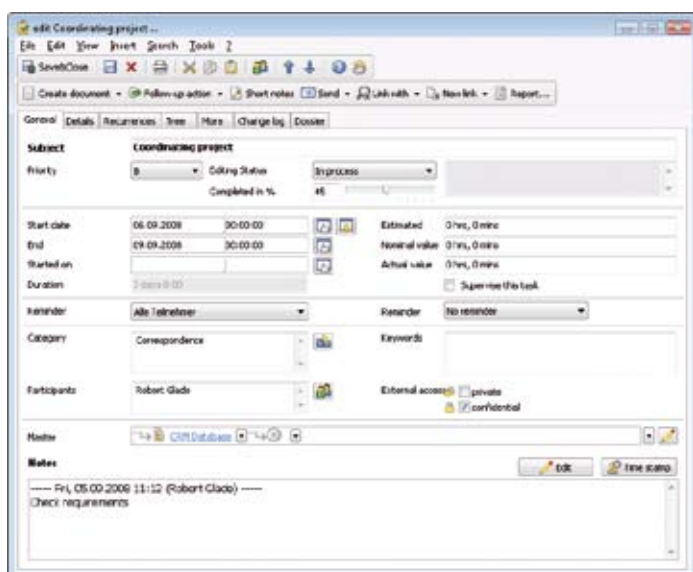
Exchange connect

Acest modul sincronizează date precum e-mail-uri și întâlniri între CAS genesisWorld și Microsoft Exchange®/Microsoft Outlook®. În acest fel se creează un dosar complet al clientului, chiar dacă CAS genesisWorld nu este instalat pe toate calculatoarele dar se lucrează în paralel cu CAS genesisWorld și Microsoft Outlook®.

Sarcini și monitorizări pentru activități eficiente

CAS genesisWorld administrează cereri, plângeri, solicitări de servicii, concedii, absențe și învoiri pe caz de boală. Sarcinile pot fi create drept **acțiuni cu reminder și liste**. În plus, pot fi afișate pe o **axă a timpului**, lângă alte evenimente si/sau întâlniri. Pot fi prioritizate, delegate și selectate în funcție de categorii. Astfel, totul este stabilit în funcție de fiecare angajat.

Lucru în echipă în întreaga companie: Funcții puternice de groupware asigură cooperarea lină între toți angajații. E-mail-uri, adrese, sarcini/monitorizări și calendare sunt utilizate în comun în toată compania.

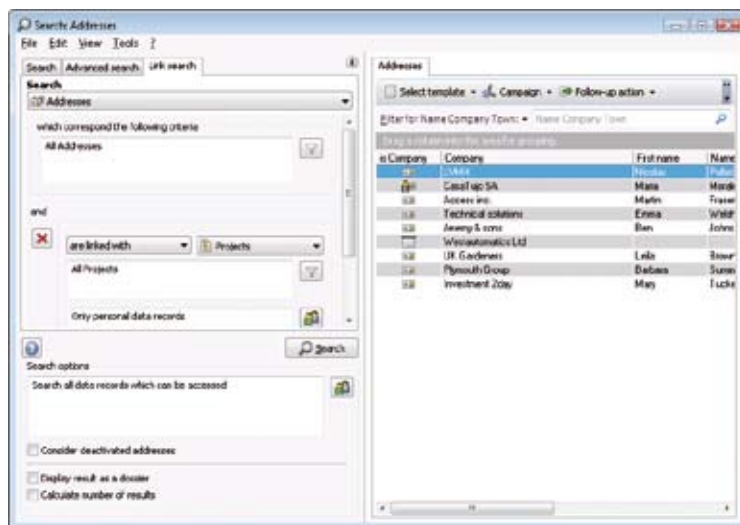


Sarcinile pot fi prioritizate, delegate, selectate pe categorii și li se poate atribui un model recurent. Termenul, timpul estimat și drepturile de acces sunt definite individual.

Funcții pentru marketing

Căutare profesională și funcții de filtrare

Pe lângă căutarea globală și specifică, CAS genesisWorld oferă o căutare fonetică, care poate executa o căutare chiar și în cazul unor adrese scrise diferit. De exemplu, Dl. Meyer de la Schmitt&Co. poate fi găsit chiar dacă utilizatorul caută pe Maier de la Schmitt&Co. Căutarea extinsă și funcțiile de filtrare sunt de asemenea folositoare pentru alcătuirea unor liste de distribuție cu grupuri țintă specifice.



Căutarea de link-uri permite interogari complexe: datele sunt selectate prin definirea unor noi criterii de filtrare

Căutarea după link-uri include link-urile unui tip de înregistrare de date în timpul căutării. Așadar utilizatorii pot găsi, de exemplu, adrese în categoria "Clienți" care au fost conectate cu o oportunitate în ultimii doi ani. Criteriile de filtrare pentru o căutare de link-uri pot fi salvate în navigator.

Management de campanii pentru marketing efectiv

Cu CAS genesisWorld, **grupuri țintă specifice** pot fi ușor selectate din baza de date centrală, cu adrese și activate în funcție de **canalul de comunicare dorit**, prin e-mail, scrisoare sau telefon.

Pentru a face acest lucru sunt disponibile numeroase șabloane și un **wizard al campaniilor** de marketing, pentru mailing personalizat.

Integrarea cu Inxmail extinde capacitățile de e-mail marketing

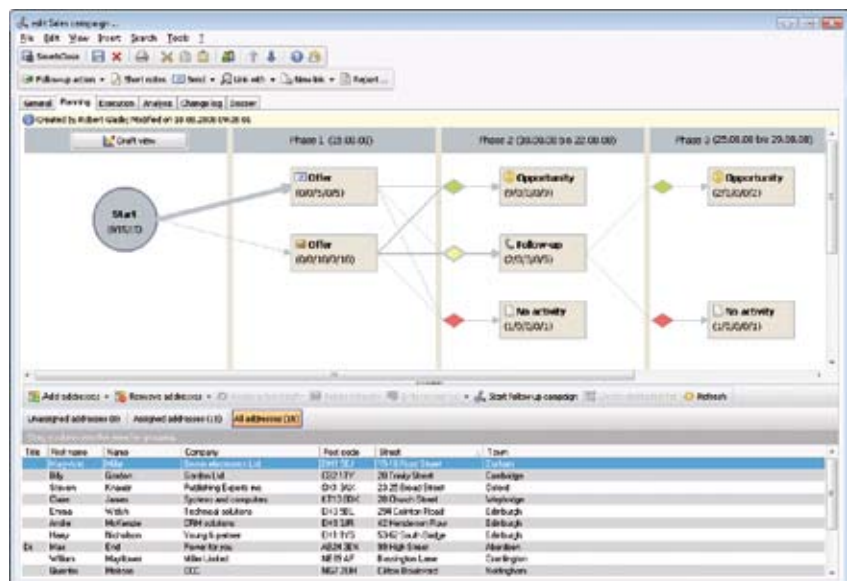
Conexiunea gratuită permite cooperarea între CAS genesisWorld și Inxmail, un instrument de marketing pentru e-mail-uri care trebuie obținut separat. Caracteristica specială a Inxmail este că răspunsurile recipienților sunt măsurate și considerate în campaniile de monitorizare. Această procedură numită "Closed Loop Marketing" arată relevanța mesajelor pentru recipient și asigură o imagine mai clară a grupului țintă.

Campanii pe nivele multiple folosind canale de comunicație diferite

Cu ajutorul modului de marketing opțional, campaniile pe nivele multiple sunt, de asemenea, planificate și implementate în mod rapid.

Graphical workflow designer asigură o implementare de ansamblu și structurată chiar de la început. Funcțiile standard ale CAS genesisWorld sunt folosite, de asemenea, aici: adresele pot fi adăugate sau retrase repede din lista de distribuție cu ajutorul funcției drag and drop sau prin apăsarea unui buton. Când se trimite mesaje se iau în considerare tipurile canalelor de comunicare preferate: adresele sunt atribuite în mod automat acțiunilor standard corespunzătoare (de ex. e-mail, prin poștă). Modulul marketing permite salvarea reacției clientului direct în adresă, ceea ce permite o monitorizare consistentă. Include, de asemenea, bugetul și costurile și oferă evaluări extensive pentru a măsura succesul.

Cu ajutorul modului de marketing optim pot fi planificate și implementate campanii cu diferite faze și rezultatele lor pot fi evaluate.

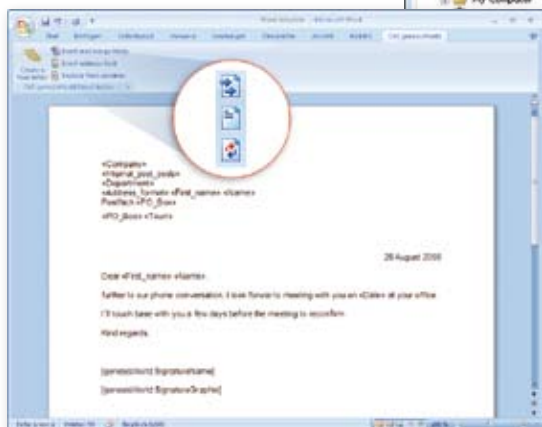


Cu modulul de marketing (optional), pot fi planificate și executate campanii de marketing complexe, cu diferite faze de execuție, folosind diferite canale de comunicație (scrisori, fax, telefon, e-mail, întâlniri etc), și rezultatele acestor campanii evaluate și analizate în detaliu.

Funcții pentru vânzări

Comunicați mai bine prin managementul documentelor

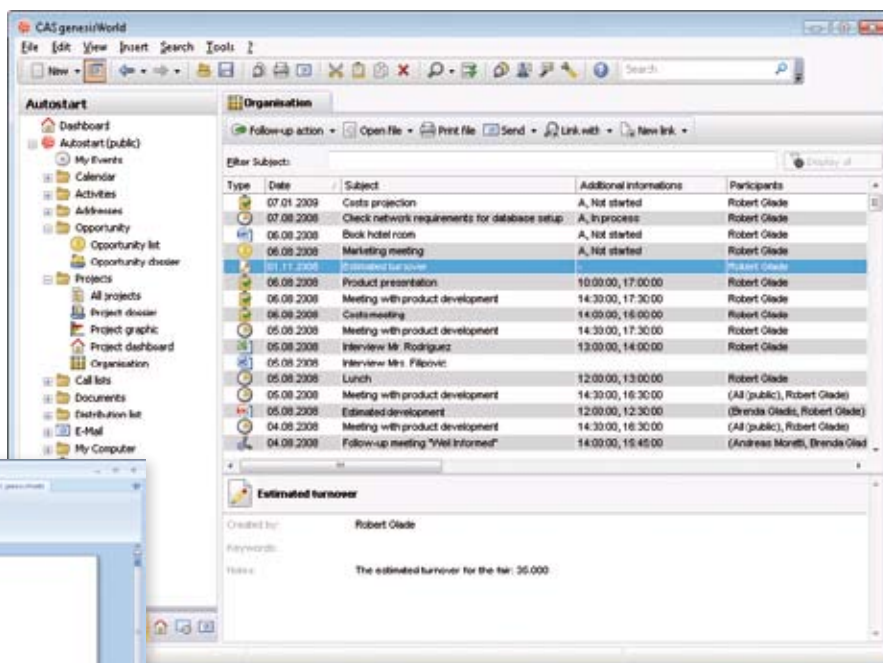
Managementul documentelor începe cu șabloane pentru scrisori, faxuri și e-mail-uri. Aceasta economisește mult timp în corespondența zilnică dar și când se trimit combinații de scrisori personalizate, faxuri și e-mail-uri. Interfața flexibilă cu produsele Microsoft Office® face posibilă înregistrarea sau schimbarea documentelor direct în Microsoft Office®. Versiunile anterioare sunt disponibile accesând funcția “versiuni anterioare”. Pentru a integra fișierele externe, în CAS genesisWorld, există funcția drag și drop. În acest fel puteți salva toate documentele care sunt păstrate central în CAS genesisWorld. Puteți găsi fiecare utilizator în orice moment prin utilizarea unei căutări de text întreg. Se creează repede vizualizări listate pentru anumite documente prin filtrarea categoriilor, exemplu: coțatii, oferte, protocol, contract, etc. Toate documentele sunt protejate prin drepturi de acces.



Documentele pentru combinațiile de e-mail sunt create mai repede cu ajutorul modelelor.

Conexiunea cu centrala telefonică. Contact complet

Conexiunea cu centrala telefonică permite formarea numerelor de telefon cu un click. CAS genesisWorld recunoaște apelurile intrate, deschide fereastra cu adresa clientului corespunzător sau un **log de apeluri**, unde sunt înregistrate date despre convorbire. Log-ul de apelări este conectat în mod automat cu adresele corespunzătoare numerelor de telefon. Apelanții necunoscuți pot fi controlați de un furnizor extern de servicii adrese. CAS genesisWorld alcătuiește liste cu apele nerecepționate și alte liste de exemplu: apeluri efectuate sau primite sau care trebuiesc efectuate etc.



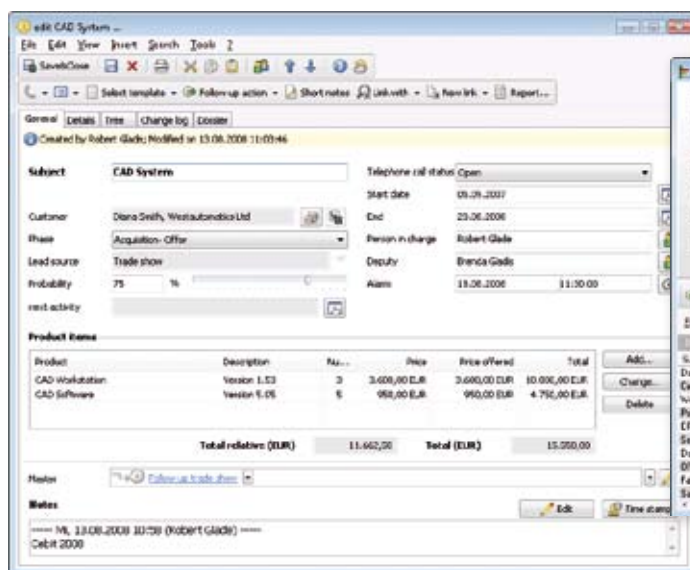
Documentele create cu Microsoft Office® de ex. cu ajutorul Microsoft Word® și arhivate în CAS genesisWorld. Modelele, drag și drop, precum și căutarea globală a textului întreg economisesc mult timp.



Eficiență și siguranță în planificare cu oportunități

Obiectul "Oportunități de vânzare" formează **întregul proces de vânzare** începând cu înregistrarea lead-urilor prin faza de ofertare și continuarea unei vânzări prin After Sales. Personalul care se ocupă de vânzări este susținut de exemplu de "Următoarea activitate" care arată acțiunile pe termen scurt, fie o convorbire telefonică, o întâlnire sau un apel care va fi executat. **Evaluările** oportunităților sunt posibile în funcție de drepturile de acces și pot fi ușor transferate, de ex. în Microsoft Excel®.

Analizele punctelor tari și slabe cu privire la oportunități pot fi, de asemenea, implementate pentru a localiza cele mai profitabile prospecte și clienți și pentru a face **predicții de vânzări** mai adecvate.



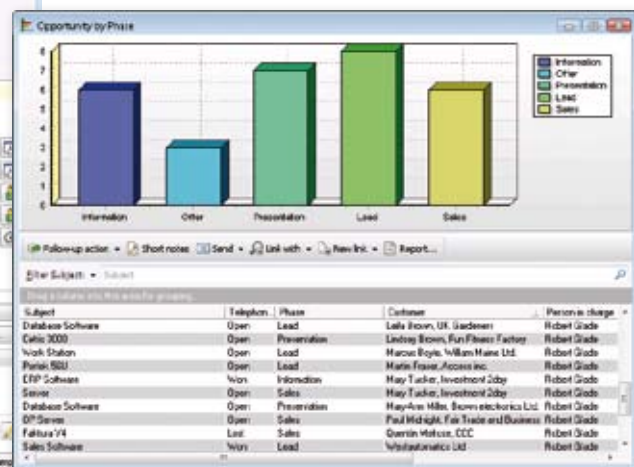
Procesul vânzării poate fi controlat mai eficient prin funcții de vânzări integrate.

Serviciul de acțiuni cu informare automată

Serviciul de acțiune și notificare **automatizează** rapid **procedurile standard**. De exemplu, informează departamentul de vânzări dacă s-a adăugat ceva la dosarul clientului sau va **trimite un e-mail de felicitare** când un potențial client devine client efectiv. Atrage atenția cu privire la zilele de naștere care urmează și trimite urări predefinite cu ocazia zilei de naștere, monitorizează termenele, stabilește întâlnirile, log-urile de apeluri și sarcinile dacă au loc anumite evenimente precum "emiterea de facturi" sau "stabilirea oportunității". Un membru al Departamentului de vânzări poate defini foarte simplu **mesajele predefinite**. Mesajele obligatorii și regulile mesajelor pot fi stabilite la nivel central.

Vânzare mai eficientă cu Modul vânzări

Modulul opțional de vânzări extinde funcțiile oportunității în CAS genesisWorld, astfel încât toate structurile și metodele de vânzare cu propriile lor criterii, teritoriile alocate vânzării, observarea concurenței, cataloagele cu produse etc. să poată fi ilustrate ierarhic. Etapele și activitățile pot fi definite în mod liber. Angajații găsesc și creează toate documentele vânzării în CAS genesisWorld: cotații, contracte și facturi. Raportarea se face pe întreaga bază de date: în acest fel probabilitatea unei vânzări este inclusă în calculul tuturor factorilor de influență, sunt evaluate lead-urile și se pregătesc prognozele.



Vizualizări interactive ale oportunităților vânzării permit o vedere de ansamblu imediată.

Modulul conectare ERP integrează planificarea resurselor companiei

Cu ajutorul modulului **conectare ERP** și cu o interfață la un anumit sistem ERP, dosarul clientului, precum și informațiile CRM și ERP pot fi vizualizate. Fără a trebui să se schimbe aplicația, utilizatorul deschide facturile, bonurile de livrare și listele direct în CAS genesisWorld. Sistemul sincronizează adresele în mod automat între aplicația CRM și ERP. Un **catalog cu produse** ușor de pregătit cu poze și mijloace suport pentru vânzări face din CAS genesisWorld sistemul central pentru vânzări.

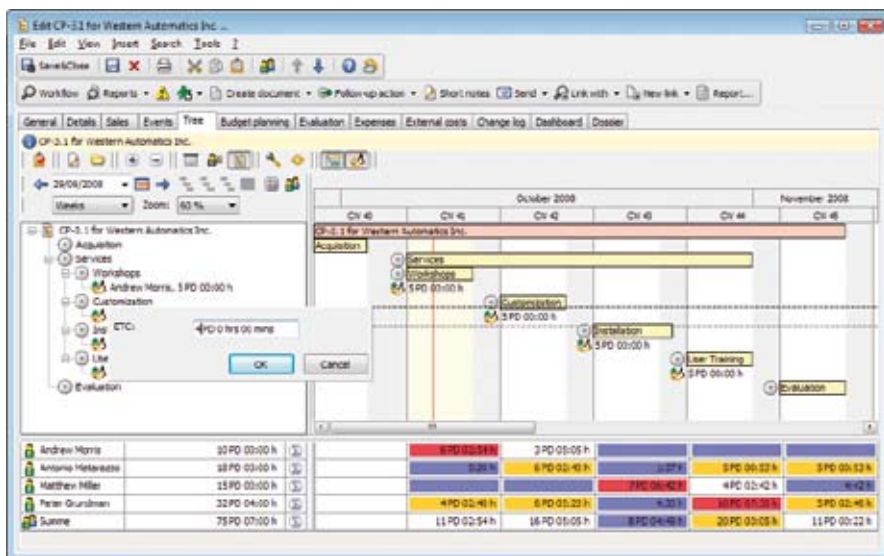
Funcții pentru managementul serviciilor și proiectelor

Administrare de proiecte, structurat și transparent

CAS genesisWorld ilustrează **funcția completă a managementului proiectelor**: de la achiziție prin **planificare resurse și întâlniri, Raportare** cu rapoarte prin **controlul diferitelor baze de evaluare**. Cu ajutorul **vizualizării planificării în echipă, calendarului de grup și planului de proiect**, utilizarea și disponibilitatea resurselor planificate sunt mereu în vizor.

+ Modulul "Project" asigură succesul proiectelor

Modulul opțional "Project" extinde funcțiile managementului proiectelor ale CAS genesisWorld. **Fluxul de lucru este definit prin etape și modele pentru proiecte**. Angajații și resursele materiale primesc roluri în cadrul procesului. În mod corespunzător, doar anumite module solicitate și **roluri** trebuie selectate și atribuite angajaților responsabili ca implementarea unui proiect de achiziții.



Planificați proiectele în mod structurat și ocupați-vă de ele în mod adecvat cu ajutorul modulului de proiecte, disponibil opțional.

Un **tree view (vizualizare arbore)** flexibil, configurabil, cu o diagramă Gantt integrată și dependențe predecesoare-succesoare garantează o vedere de ansamblu bine structurată. Secvențe extinse ale proiectului, precum și utilizarea și disponibilitatea resurselor planificate sunt prezentate în mod consistent în acest mod. Planurile din **Microsoft Project®** și **Open Workbench** pot fi, de asemenea, incluse.

Resursele sunt planificate la nivelul precedent și sunt prezentate clar într-o **vizualizare de utilizare**. **Orele, cheltuielile și serviciile furnizate de părți terțe** sunt înregistrate și sincronizate cu bugetul.

Pentru **cotele individuale**, utilizatorul înregistrează costurile zilnice și orare pentru serviciile cotate și **listele și prețurile reduse** specifice clienților în **catalogul cu produse** CAS genesisWorld.

Controlul coerent, desfășurarea proiectelor la timp și cu costuri reduse, **prognoza oportunităților** cu ponderea cifrei de afaceri și **planificarea bugetului** potrivit contului de cheltuieli extind gama posibilităților.

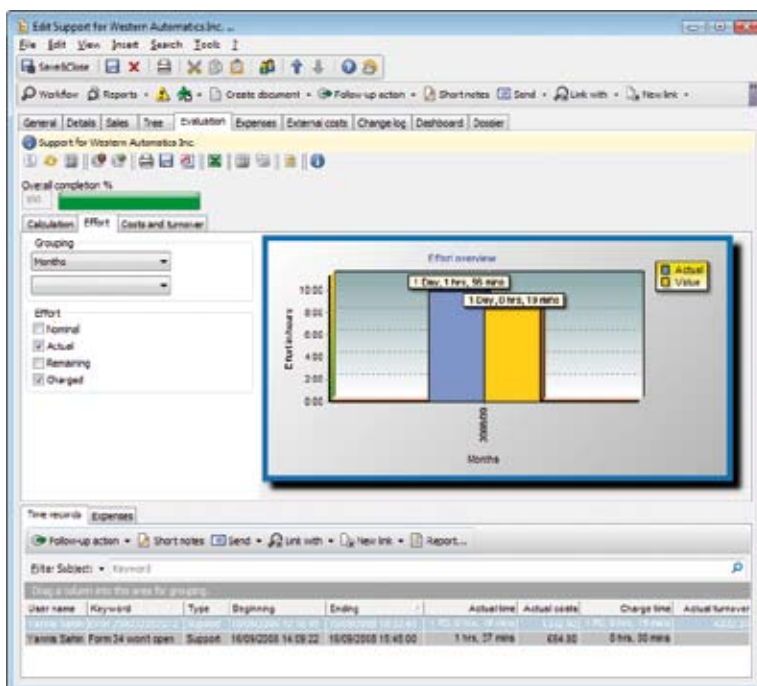
Transferul integrat al deciziei către management contribuie, de asemenea, la o aranjare de succes a proiectelor.

⊕ Helpdesk pentru managementul profesional al serviciilor

Cu ajutorul modulului auxiliar Helpdesk, **solicitățile pentru asistență** sunt înregistrate și rezolvate în mod eficient. Angajații încheie contracte de prestări servicii, sunt informați despre produsul utilizat și mențin acordurile individuale. Defecțiunile și transferurile sunt asistate în calitate de notificări interne și externe bazate pe reguli. **Înregistrarea automată sau manuală a orelor** garantează un control complet asupra costurilor serviciilor.

În timpul evaluării defecțiunilor, serviciul prestat pentru clienții individuali este documentat per client și acoperirea costurilor serviciilor poate fi adoptată la intervale regulate.

Defecțiunile procesate ajung în **baza de date FAQ (întrebări frecvent adresate)**. Documentele FAQ sunt disponibile pentru a asista angajații care caută ușor prin acestea. Documentele FAQ selectate pot fi puse la dispoziție extern printr-un portal online.



Informație competentă și un control complet al costurilor în Departamentul Service cu ajutorul modulului opțional Helpdesk.

⊕ Conexiune MindManager pentru CAS genesisWorld

Integrarea **Mindjet MindManager®**, liderul pe piață în sectorul Mind Mapping, în CAS genesisWorld extinde prezentarea grafică clară a datelor din CAS genesisWorld și a link-urilor sale. Înregistrările de date diferite, precum adrese, oportunități, întâlniri, sarcini etc. pot fi procesate, extinse și introduse din nou în CAS genesisWorld. Utilizatorii solicită în acest scop **Mindjet MindManager®**.

⊕ Modulul Timeclient online pentru conturile de cheltuieli

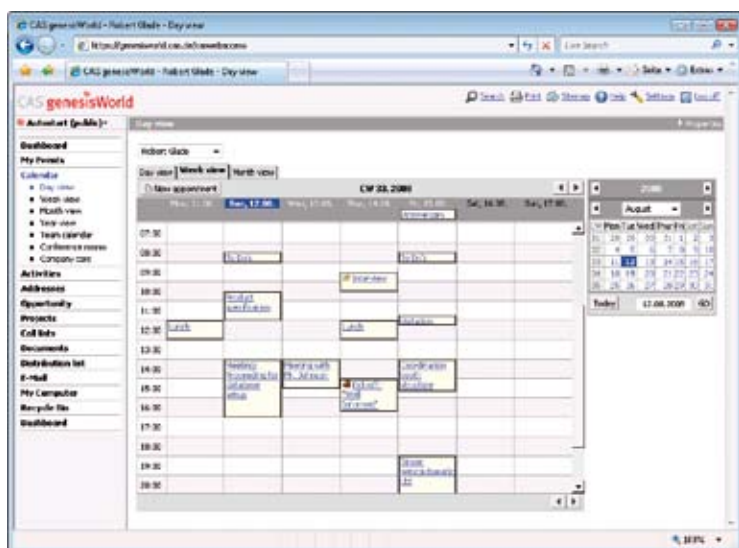
Cu ajutorul modulului Timeclient online, care poate fi obținut separat, baza de date Field Service înregistrează **orele proiectelor și deplasărilor**, cheltuielile zilnice și voucher-urile de cheltuieli, direct prin interfața web special dezvoltată. **Foaia de parcurs a șoferului** înregistrează numărul de kilometri și face diferența între deplasările în interes de serviciu și deplasările private.



Funcții ale modulului **mobile CRM**

+ **Mobilitatea – Bine informat în orice moment și în orice loc**

Cu ajutorul funcționalităților mobile, consultanții clienților pot procesa adrese, întâlniri și sarcini din sistemul CRM al CAS genesisWorld în orice moment utilizând dispozitivul lor mobil sau prin internet și pot crea noi înregistrări de date. Sediul central al companiei și sucursalele pot lucra, de asemenea, pe aceeași bază de date.



Accesul Web face posibilă utilizarea CAS genesisWorld, direct în browser, via Internet.

Următoarele posibilități sunt disponibile în acest scop:

- **Replicarea datelor** permite lucrul în modul "off line" și sincronizarea cu baza de date centrală.
- **Acces Web** asigură accesul online prin browser-ul Internet
- **Acces mobil** facilitează accesul direct folosind dispozitivele mobile precum PDA și telefoane Smart

+ **Mobile CRM pentru Blackberry**

Chiar și utilizatorii Blackberry au acces direct la CAS genesisWorld. Mobile CRM pentru Blackberry oferă funcțiile cel mai frecvent folosite: căutare, actualizare și vizualizare dosar cu adrese, întâlniri și sarcini, conexiune la telefon și e-mail.

+ **Sincronizare de date cu Mobile sync**

Mobile sync este disponibil pentru a replica date între telefonul mobil și sistemul CRM. **Sincronizarea datelor** poate - în funcție de dispozitiv - să aibă loc la locul de muncă folosind o stație de încărcare, conexiune prin cablu, infraroșu sau Bluetooth; sincronizarea este de asemenea posibilă prin WLAN, GSM sau GPRS, pentru mobilele cu sisteme de operare **Symbian și Windows Mobile**. CAS genesisWorld sync este bazat pe tehnologia mobiaccess a Infomatix.



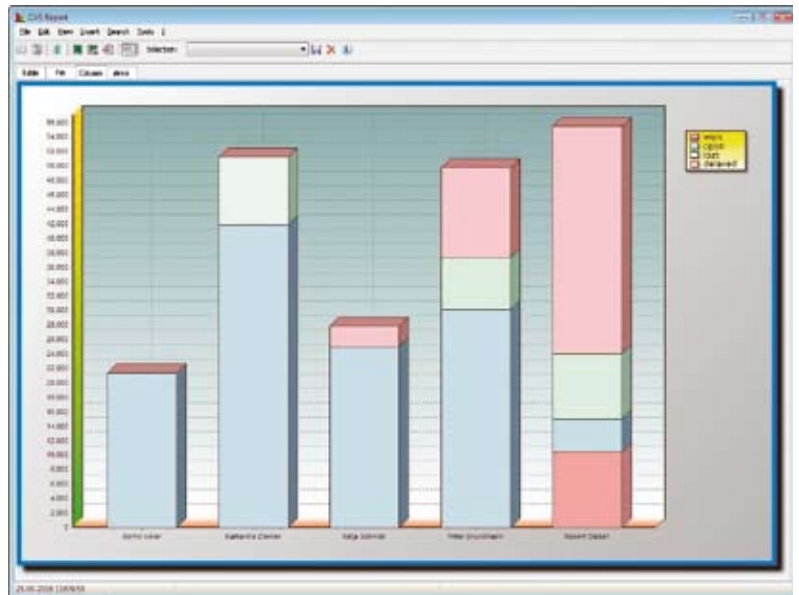
Aveți mereu cu CAS genesisWorld informațiile corecte la birou, acasă și în afara biroului. Angajații devin mai flexibili, fluxul informațional este accelerat.



Funcții pentru raportare

Evaluările și rapoartele creează siguranța planificării

Pot fi create ușor tot felul de rapoarte cu CAS genesisWorld pe baza întregii baze de date. **Rapoartele actualizate automat** și compilațiile de diferite rapoarte aduc utilizatorul la un nivel maxim de analiză. Cu un singur click fiecare raport poate fi deschis și procesat. Rapoartele pot fi în formă de **tabel, grafic, diagramei** ... (grafic circular, grafic cu bare). În CAS genesisWorld pot fi ușor create rapoarte noi prin intermediul a mai mult de **80 șabloane predefinite**: Începând cu oportunități până la potențialul așteptat al vânzărilor, evaluări campanii și până la sarcini și resurse alocate pentru diferite acțiuni. Cu o previzualizare, rapoartele pot fi controlate și corectate dacă este necesar. **Rapoartele automate**, oferă suport pentru evaluările care sunt pregătite în avans după criterii liber definite și trimise prin e-mail către persoane prestabilite.



Oportunitățile vânzărilor sunt evaluate în detaliu.

⊕ Modul raportare completează funcțiile pentru rapoarte

Raportul este disponibil drept un modul suplimentar pentru CAS genesisWorld. Funcțiile de filtrare flexibile permit evaluarea înregistrărilor de date, a link-urilor și orelor de lucru de-a lungul mai multor niveluri. Câmpurile numerice individuale, numărul înregistrărilor de date conectate, precum și numărul total al link-urilor poate fi afișat drept total, minim, maxim sau mediu și rezultatele pot fi ușor exportate în Microsoft Excel® sau Microsoft Access®. Prin integrarea în Crystal Reports, rapoartele cristal sunt integrate în CAS genesisWorld și prezentate grafic.

⊕ Analiza face evaluările mai ușoare

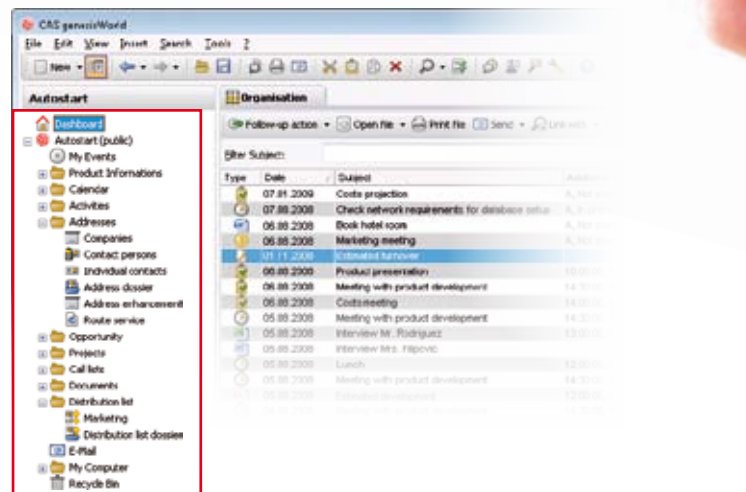
Modulul Analiză extinde funcțiile standard ale CAS genesisWorld pentru **analizele multidimensionale** și evaluările datelor companiei. În această privință, datele ERP și CRM sunt prezentate în mod structurat, de exemplu, cifra de afaceri per unitate timp potrivit teritoriilor și canalelor vânzărilor. Analiza utilizează tehnologia OLAP și se bazează pe programele **HaPeC-Xstream** și **Cognos Powerplay**.



Flexibilitate pentru utilizatori și administratori

Fiecare companie are procese de lucru, proceduri și obiective individuale. Acest lucru se aplică fiecărui angajat individual. Cu CAS genesisWorld numeni nu trebuie să se adapteze la proceduri noi, specifice programului, ci mai degrabă CAS genesisWorld adoptă flexibilitatea la nevoile existente și la procedurile individuale. Fiecare utilizator poate, de exemplu, să adapteze **formaturi de liste, funcții de filtrare, calendare (pe echipă) și elemente de navigare** potrivit cerințelor sale. Vizualizările navigatorului pot fi salvate la cerere și trimise colegilor.

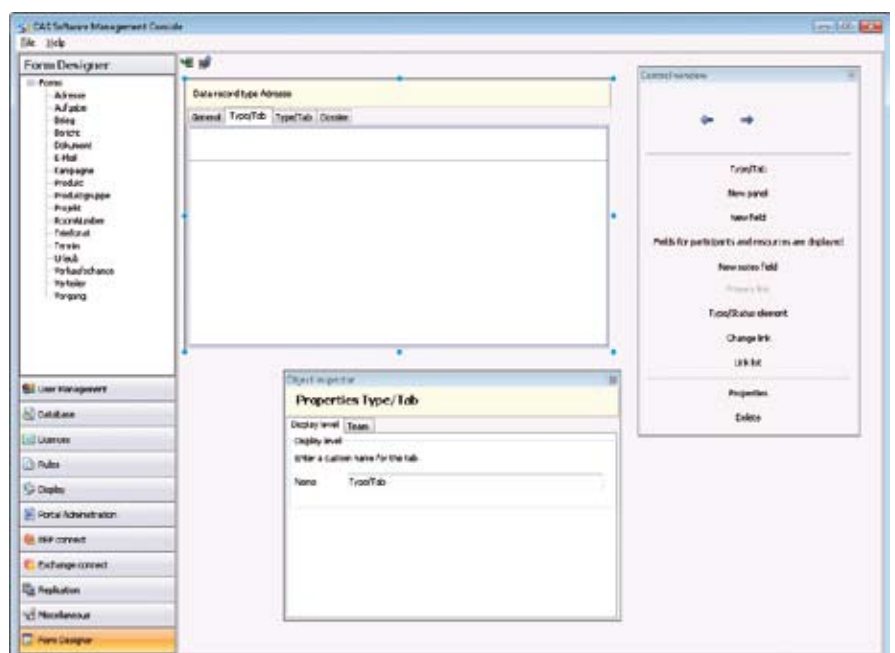
Setările sunt **păstrate în baza de date**, pentru ca utilizatorul să lucreze cu calculatorul în oricare loc de muncă dorit. În plus, se poate determina cine are dreptul să importe și să exporte date și cine poate folosi adresele sau cine poate executa copii. Administratorul implementează sarcinile cu ușurință prin **alocarea drepturilor**.



Navigatorul este structurat individual către cerințele fiecărui angajat. Căutările care durează mult sunt de domeniul trecutului.

➕ Form Designer pentru interfețe/măști individuale

Cu Form Designer, interfețele/măștile diferitor tipuri de înregistrare de date sunt aranjate individual și sunt astfel adaptate la cererile companiei. Pot fi create noi câmpuri prin suporturi de selecție și atribuire de câmp. Structura datelor corespunde astfel cu cerințele companiei individuale și îndeplinește nevoile speciale cu privire la procedurile de lucru și structura companiei.



Administratorul reține toate mijloacele pentru a crea noi câmpuri în cadrul măștilor existente, precum și tipuri de înregistrări de date complete cu infrastructură.



⊕ LDAP permite accesul la adresele din CAS genesisWorld

Serverul LDAP permite accesul la adresele din CAS genesisWorld prin Lightweight Directory Access Protocol (LDAP). Este posibil astfel să se caute adrese în programele din CAS genesisWorld care susțin acest serviciu; sunt astfel introduse, de exemplu, în calitate de recipienți de e-mail-uri.

Se aplică sistemul drepturilor CAS genesisWorld, de ex. sunt disponibile pentru utilizator doar adresele la care acesta are acces. În mod frecvent, serverul LDAP este folosit de utilizatorii care nu lucrează cu Clientul de e-mail intern CAS genesisWorld.

⊕ Database designer ilustrează structurile companiei

Administratorul ilustrează structura internă a datelor companiei cu ajutorul Database Designer. Acesta poate crea **tipuri individuale de înregistrări de date** sau poate adapta câmpurile la tipurile existente de înregistrări de date. De exemplu, poate crea un nou tip de înregistrare de date sau un nou obiect "de administrare a camerei" care utilizează un număr de cameră (număr), număr de locuri (număr), echipamente (text), câmpuri etc.

⊕ Loadbalancing duce la performanță

Cu ajutorul împărțirii traficului, administratorii au posibilitatea de a distribui în mod automat rapoartele de la clienți către diferite servere de aplicație. În acest fel pot fi folosite servere de aplicație individuale într-o mai mare măsură pentru anumite sarcini, de ex. copiere. Împărțirea traficului este stabilită în Server Manager și poate fi controlat prin aceste criterii: utilizare procesor, utilizare memorie și numărul de logări ale clienților.

⊕ Data connect conectează aplicațiile

Modulul Data connect extinde serviciile de conectare la ERP. Cu acesta, toate datele din aplicațiile părților terțe pot fi conectate și sincronizate în CAS genesisWorld.

Achiziție flexibilă

CAS genesisWorld oferă, de asemenea, flexibilitatea solicitată în timpul achiziției: pe lângă **achiziția unei licențe**, CAS Software AG oferă "o **închiriere IMM-urilor**", prin care CAS genesisWorld este închiriat și operat în propriile calculatoare ale companiei. În luna de facturare se va plăti doar pentru numărul de licențe utilizate. Schimbarea - de la închiriere la achiziție - se poate face cu toate datele, în orice moment, ceea ce garantează investiția CRM.

Soluții verticale și conexiuni

CAS genesisworld stabilește legături

CAS genesisWorld se integrează standard cu Microsoft Outlook® cât și cu sisteme ERP sau alte aplicații des întâlnite în mediul de afaceri. CAS genesisWorld formează mediul de lucru central care adună toate informațiile pentru utilizator sub o singură interfață.

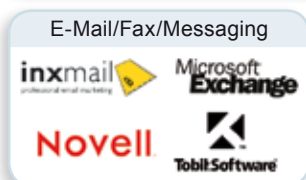
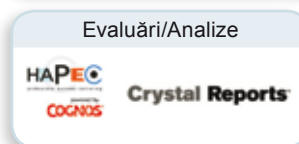
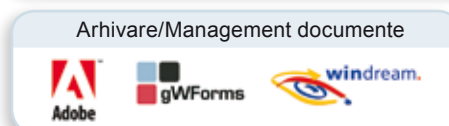
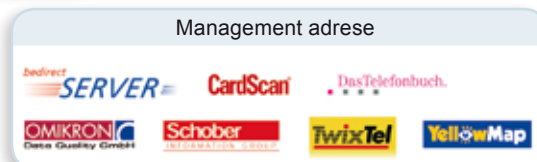
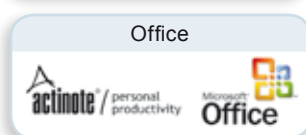
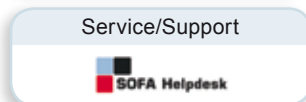
Multe legături practice și soluții suplimentare simplifică activitatea întreprinderilor mici și mijlocii. Sunt dezvoltate în continuu noi add-on și soluții - chiar și pentru solicitări individuale. Aceasta rezultă în soluții pentru numeroase sectoare.

Soluții speciale pe baza CAS genesisWorld sunt disponibile pentru următoarele sectoare.

- Automotive
- Bănci
- Cercetare
- Universități
- Industrie
- Servicii de inginerie
- Servicii IT
- Școli
- Turism
- Consultanță în management
- Asociații
- Asigurări



Logo-urile sunt mărci înregistrate ale respectivului producător.



Extras din întreaga lume a soluțiilor în jurul CAS genesisWorld.

Internaționalizare

Unicode și formaturi țară

CAS genesisWorld este pregătit pentru a fi folosit la nivel internațional. Cu Unicode, caracterele chinezești, grecești sau chirilice sunt, de asemenea, afișate corect în adrese. În această privință, adresele sunt prezentate în formaturile specifice țărilor.

CAS genesisWorld este disponibil în următoarele versiuni de limbă:

- germană
- engleză
- franceză
- italiană
- olandeză
- spaniolă
- cehă
- maghiară
- croată
- română
- turcă
- polonă

Multilingvismul este continuat în asistența input și în navigator.

⊕ Zona orară pentru relațiile globale de afaceri

Prin utilizarea internațională a produselor CAS trebuie să poți lucra în diferite zone orare. Lucrul important aici: prezentarea corectă a activităților sensibile la zonele orare precum întâlniri, sarcini, concedii și convorbiri telefonice. Acestea sunt afișate în vizualizarea zilnică și săptămânală a zonei orare folosite.



Add-ons: module pentru CAS genesisWorld



<p>ERP connect, Data connect și Exchange connect pentru conexiuni extinse</p> <p>pagina 4, 7, 13</p>	<p>Conexiune Mind Manager pentru un MindMapping profesional</p> <p>pagina 9</p>	<p>Form Designer pentru interfețe individuale</p> <p>pagina 12</p>
<p>Marketing pentru un management complet al campaniilor</p> <p>5</p>	<p>Mobilitate pentru mobile CRM</p> <p>10</p>	<p>Database Designer pentru afișarea structurilor companiei</p> <p>13</p>
<p>Vânzări pentru proceduri de vânzări de success</p> <p>7</p>	<p>Mobile CRM pentru Blackberry</p> <p>10</p>	<p>Server LDAP pentru managementul complet al adreselor</p> <p>13</p>
<p>Project pentru managementul metodic al proiectelor</p> <p>8</p>	<p>Mobile sync pentru sincronizarea dispozitivelor mobile</p> <p>10</p>	<p>Loadbalancing pentru o performanță ridicată</p> <p>13</p>
<p>Helpdesk pentru managementul profesional al serviciilor</p> <p>9</p>	<p>Analiză standard/premium pentru analize multidimensionale</p> <p>11</p>	<p>Zona orară pentru relații globale de afaceri</p> <p>15</p>
<p>Timeclient online pentru înregistrarea online a cheltuielilor și timpului de lucru</p> <p>9</p>	<p>Raport pentru rapoarte structurate și evaluări adhoc</p> <p>11</p>	

Modele diferite pentru CAS genesisWorld pot fi folosite opțional pe calculatoarele individuale și în grupurile de lucru în aproape orice combinație dorită.

CAS genesisWorld






dintr-o privire

CAS genesisWorld este soluția CRM adoptată pentru întreprinderi mici și mijlocii. Intelligentă, eficientă și în permanență economică. Cu un scurt timp introductiv și operațiuni intuitive și foarte profesionist în același timp: cu o gamă largă de funcții de bază, tehnologie de ultimă oră, adaptabil și extensibil - cerințele d-voastră individuale vor fi îndeplinite în mod optim.



Funcție	Descriere scurtă
Funcții pentru toate departamentele	
Tablou de bord	Tablouri de bord ale companiei, clienților, proiectelor cu toate informațiile importante din baza de date și modulele interactive. Rezumat țintă al datelor conectate, prezentare clară drept tabel, grafic, procent RAG etc.
Managementul adreselor	Management central de adrese cu câmpuri opționale individuale, asistență input și sarcini, liste de distribuție, administrare partener de contact cu posibilitatea de a introduce fotografii portret, criterii de căutare și filtrare etc. Adrese publice, personalizate, pentru utilizatori. Export inteligent de date potrivit Microsoft Excel®, statut contact, Unicode, formaturi țară.
Dosarele clienților	Dosar cronologic al clientului cu toate activitățile, documentele, corespondența, proiectele, oportunitățile și datele ERP.
Categorii	Categorii individuale precum client, furnizor, cooperare A, B, C pentru adrese și alte tipuri de înregistrări de date.
Wizard adrese	Asistență inteligentă în timpul înregistrării adreselor. Analiză automată a datelor nestructurate care sunt disponibile în calitate de adrese ale companiei, partener de contact sau contact individual.
Verificare consistență a adreselor	Verificare automată dacă valorile de intrare se potrivesc într-o adresă, de ex. dacă codul zip se potrivește cu orașul, numele de familie, forma de adresare sau banca se potrivește cu codul.
Verificare duplicate	CAS genesis World oferă o verificare ușoară la adăugarea/schimbarea adreselor. Are loc o verificare duplicată completă în timpul unui import în masă cu verificarea, sincronizarea și ștergerea duplicatelor prin  Centrul de adrese OMIKRON.
Management întâlniri/procese	Vizualizări zilnice/săptămânale/lunare, calendare pe echipă/colegi/resurse, calendare executive cu drepturi speciale de administrare, simple schimbări de întâlniri cu funcția drag și drop, verificarea suprapunerii întâlnirilor cu posibilitatea de interacțiune, administrarea resurselor, întâlniri pentru discuții confidențiale, întâlniri recurente și de grup, întâlniri pentru toată ziua, funcția reminder, notificare pentru întâlniri noi etc.
Wizard întâlniri	Căutare ușoară după întâlniri libere cu câțiva angajați și resurse într-un cadru de timp definit.
 Integrare Microsoft Outlook®	Utilizare paralelă și sincronizarea adreselor, întâlniri și sarcini pentru o bază de date actualizată în ambele sisteme cu modulul Exchange connect care poate fi obținut separat.
Sarcini/Monitorizări	Prezentare sub formă de listă sau integrată în vizualizări calendaristice, liste cu sarcini liber definibile și/sau în concordanță cu tipurile sarcinilor, funcția reminder în cazul unui termen, delegarea sarcinilor cu monitorizare, notificare automată la primirea unei sarcini delegate, afișarea statutului de procesare, precum și durata procesării, prioritizare în concordanță cu A-B-C, sarcini recurente și în echipă. Administrarea cheltuielilor cu valori pentru țarhet, estimate și actuale. Preasignare a priorităților (adică toate sarcinile sunt atribuite mai întâi Prio A potrivit setărilor default).
Integrare e-mail	CAS genesisWorld în ediția standard este folosit pentru e-mail-uri (POP3/SMTP/IMAP4), arhivare directă a e-mail-urilor cu asistenți adecvați de arhivare, conexiune automată la proiecte și adrese, trimitere de combinații personalizate de e-mail. Verificare scriere, pe baza office, semnături e-mail, asistență UTF-8 și MAPI. Criptare SSL și TLS pentru SMTP.

Funcție

Descriere scurtă

Link-uri	Link-urile dintre înregistrările de date pot primi diferite valori. Următoarele pot fi definite și afișate: de ce sunt înregistrările de date conectate, cum sunt conectate (rolul link-ului dintre înregistrările de date, de ex. sediu central/sucursală în grupul de companii) și în ce proporție (m:n, 1:n, 1:1). Link-urile sunt înregistrate în comun în log-ul de modificări și pot fi reproduse la cerere.
 Link-uri primare	Link-urile primare sunt folositoare, de exemplu, în afacerea proiectului dacă toate datele păstrate în sistem ar trebui atribuite proiectului și proiectul însuși trebuie să primească o adresă.
 Structura grupului	Companiile pot fi conectate între ele prin relațiile părinte/copil (1:n). Structura grupului poate fi vizualizată grafic și procesată prin tab-ul structura grupului.
 Vizualizare arbore	Privire generală rapidă asupra link-urilor și ierarhiilor cu toate tipurile de înregistrări de date.
 Tip și statut	Asistență input în două etape, "tip" și "statut" cu câmpuri obligatorii și afișare dinamică a tab-urilor pentru toate tipurile de înregistrări de date. Valorile din câmpul "statut" variază în funcție de valorile selectate în câmpul "tip". Prin intermediul câmpului "tip" puteți, de asemenea, controla taburile afișate în măștile înregistrărilor de date. Utilizatorul primește exact informațiile cerute. De exemplu, adresele de tip "client" au un tab adițional pentru toate informațiile privind clienții precum decontări și detalii bancare.
 Numărătoare automată	Generarea automată de numere potrivit intervalului de numere specific companiilor: fiecare document nou sau adresă nouă primește automat un număr nou.
Asistență input ierarhică	Pentru clasificarea înregistrărilor de date prin structuri ierarhice, de ex. grup de companii cu teritorii de vânzări continent, țară, stat federal, ...
Taburi	Vizualizările în navigator pot fi prezentate în noi carduri de taburi fără a închide vizualizările existente - activitate paralelă cu navigarea rapidă fără a avea multe ferestre deschise.
Lucru inteligent	Wizard-ul cu informații personale, funcția reminder, mesaje, date confidențiale, liste, vizualizări link-uri, import și export, funcțiile drag și drop, log-uri de modificare, funcția print, wizard-uri pentru procese în sistem multi-level precum extensiile navigatorului și așa mai departe.


Funcții pentru marketing

Căutare și filtrare	Căutare filtre rapidă și detaliată în toate tipurile de înregistrări de date. Căutarea de filtre poate fi inclusă sau exclusă din toate câmpurile unui tip de înregistrare de date.
 Căutare link	Include link-uri în cadrul căutării ceea ce crește precizia grupului țintă.
Căutare text întreg	Caută în toată arhiva de documente, dar și în documente. Informațiile sunt mereu găsite în acest mod.
Căutare fonetică	Caută și scriere asemănătoare: Schmidt, Schmitt sau Schmied.
Management campanie	Asistă selecția unui grup țintă și a unei acțiuni (din scrisori, combinații de e-mail-uri sau campanii telefon) și implementarea acțiunii. Căutarea rapidă și criteriile de filtrare, listele de distribuție, asistentul de campanie, combinația de e-mail-uri HTML și modelele fac munca mai ușoară.
Administrare documente marketing	Toate documentele pentru marketing sunt administrate la nivel central. Scrisorile din anii recenți sunt găsite rapid, evaluările ratei succesului sunt pregătite rapid.
Management evenimente	Planificare completă a evenimentelor cu managementul sălilor, organizarea invitațiilor și evaluări.
Campanii e-mail	Buletine de știri, arhivarea și evaluarea campaniilor de e-mail-uri cu e-mail-uri profesionale și soluția Permission Marketing din Inxmail.
 Marketing	Modul opțional pentru controlul și implementarea campaniilor în sistem multi-level. Afișarea grafică a diferitelor faze cu scrisori, liste de distribuție și cote de răspuns simplifică activitatea zilnică în timpul campaniilor.









Funcție

Descriere scurtă

Funcții pentru **vânzări**

Documente și corespondență	Integrarea de scrisori, faxuri, e-mail-uri, precum și de documente (prezentări, atașamente), modele Microsoft Word®, scrisori/combinatii de e-mail-uri, arhivare în dosarele proiectului/clientului, clasificarea documentelor de ex. prin cotă, protocol, raport; arhivare în masă a documentelor, administrare versiune, favorite, schimb simplu de atașamente externe, printrare etichete și așa mai departe.
Telefonie	Telefonie cu recunoașterea apelantului, formare directă de pe lista clienților sau dosar, notele sunt create în mod automat pentru apeluri primite și conectate cu adresa, înregistrarea automată a duratei convorbirilor, liste apeluri/apeluri cu taxă inversă etc.
Recunoaștere număr apeluri	Numerale de telefon care nu sunt încă cunoscute în CAS genesisWorld pot fi verificate automat de către un furnizor extern de servicii de adrese. La recunoașterea unei adrese adecvate aceasta este salvată la cerere drept înregistrare de date în CAS genesisWorld și este conectată la log-ul de apeluri. În cazul convorbirilor transferate, apelantul original este afișat și conectat la log-ul de apeluri.
Log apeluri	Apare în timpul convorbirilor telefonice, este completat de utilizator și conectat automat la adresele corespunzătoare.
Notificare absență pentru apelant	Apelantul primește în mod automat un mesaj dacă colegul apelat a înregistrat o întâlnire actuală în calendar. Sfârșitul întâlnirii este indicat printr-un pupuz mic.
Oportunități	Ilustrarea tuturor fazelor unei oportunități începând cu înregistrarea conducătorilor prin cotarea și încheierea unei tranzacții prin to After Sales; caută și filtrează posibilitățile din câmpuri și așa mai departe.
Notificare și serviciu acțiuni	Definiție totală a sistemului, reguli definibile în mod liber care inițiază mesajele individuale sau acțiunile de monitorizare în mod automat. Intreaga bază de date sau părți ale acesteia sunt monitorizate pentru schimbări inclusiv pentru diferite tipuri de link-uri.
Integrarea datelor ERP	Informațiile CRM și ERP din dosarul clientului fără aplicația care se schimbă, facturi, note de livrare, voucher-e pot fi accesate direct prin modulul opțional  ERP connect.
Lista dubla	Această listă prezintă oricare două tipuri dorite de înregistrări de date împreună, în mod interactiv, combinate, filtrate sau prin logica link-urilor. Sunt posibile evaluări ulterioare prin rapoarte. De exemplu, adresele pot fi prezentate cu oportunități - ce cifră de afaceri a fost deja obținută cu toate contactele generate la târgul comercial? Oportunități de vânzări deschise și statutul acestora oferă răspunsul în vizualizarea listei gemene.

Funcții pentru **managementul serviciilor și proiectelor**

Administrare proiect și liste de documente pentru proiecte	Prezentare clară a tuturor datelor cheie care aparțin unui proiect precum întâlniri, sarcini, documente și log-uri de apeluri. Statutul total al proiectelor (procent RAG: roșu, chihlimbar, verde).
Planificare structură proiect	Vizualizare arbore cu diagrama interactivă Gantt pentru planurile structurii proiectului în adâncimea procesului flexibil cu relații milestones și predecesoare/succesoare.
 Planificare resurse	Planificarea efortului în funcție de angajați, managementul capabilităților și vedere de ansamblu asupra volumului de muncă și disponibilității.
 Înregistrare timp și cheltuieli	Înregistrare timp la nivelul clientului, proiectului și procedurii. Înregistrarea cheltuielilor cu funcții integrate pentru voucher-e, subzistență zilnică și costuri de deplasare.
 Management cote și comenzi	Elementele cotate pot fi generate din catalogul de produse. Puteți crea cote sau voucher-e ERP cu un click de mouse.
 Control proiect	Evaluarea înregistrărilor de timp, a cheltuielilor și a serviciilor prestate de părți terțe și comparația cu planurile bugetare.
 Interogări servicii	Pregătirea și depistarea solicitărilor de servicii de la primul contact printr-o soluție la problemă.
 Contracte servicii	Vedere de ansamblu asupra procedurilor folosite, costuri întreținere și durata pentru contractele de servicii.
 Client web	Introducerea solicitărilor de servicii cu o vedere de ansamblu asupra solicitărilor deschise și acces la baza de date FAQ pe internet.
 Integrare proiect Microsoft	Procesarea proiectelor în Microsoft Project și Open Workbench.

Funcție

Descriere scurtă

Funcții pentru **mobile CRM**

+ Copiere	Sincronizarea datelor cu domenii diferite, ceea ce este facilitată prin laptopurile personalului din serviciul pe teren sau portalurile companiei.
+ Acces web	Acces online folosind un browser internet. Utilizare ușoară la fiecare PC cu acces la internet. Este perfect dacă lucrați de acasă.
+ Acces mobil	Acces online la dispozitive mobile precum PDA-uri/handheld. Datele și funcțiile sunt furnizate în timp real.
+ CRM mobil pentru Blackberry	Soluție specială pentru Blackberry: acces online la CAS genesisWorld. Funcțiile centrale sunt integrate.
+ Sincronizare mobilă	Sincronizarea datelor cu aparate pe care este instalat Symbian sau Windows mobile.

Funcții pentru **raportare**

Rapoarte și evaluări	Rapoarte actualizate automat drept diagramă, grafic sau tabel. 80 modele de rapoarte dependente de conținut. Transport controlat în timp de ex. în zilele de vineri către managerii de linie.
+ CRM analitic	Posibilități multidimensionale de evaluare (OLAP) a tuturor datelor din CAS genesisWorld cu soluția Cognos/HaPeC Business Intelligence.
+ Modul rapoarte	Alte funcții profesionale pentru rapoarte și evaluări. Conexiune la rapoartele Crystal.

Flexibilitate pentru companii

Navigator	Include intrări pentru o navigare rapidă între vizualizări. Poate crea un arbore navigator individual cu propriile vizualizări. Este posibil exportul și importul de navigatoare. Navigatorul produce structuri pentru zonele de lucru.
Administrare	Administrare intuitivă cu posibilități flexibile de adaptare. Atașare ușoară și adaptare a tipurilor de înregistrări de date cu de ex. câmpuri personale. Administrare modul și utilizator.
Sistem drepturi	Sistem matur de drepturi pentru cereri profesionale și administrare în grup; atribuire detaliată de drepturi până la nivelul înregistrărilor de date cu o administrare clară și ușoară. Drepturi de administrator în sistem multi-level și grupuri ierarhice.
Tipuri de înregistrare de date	CAS genesisWorld conține numeroase tipuri de înregistrări de date standard, precum întâlniri, sarcini, adrese, proiecte, procese, documente, concedii, e-mail-uri, convorbiri telefonice, oportunități.
Baze de date	Susținut de Microsoft SQL 2000® în ediția standard și desktop (MSDE, SQL Express), Oracle 9i/10g în ediția standard sau enterprise.
+ Distribuie trafic	Utilizare optimă a serverului prin distribuția automată a clienților.
Adaptare	Diferite posibilități de setare pentru utilizator, dar și pentru administrator: de la adaptarea individuală a navigatorului și a tabloului de bord prin crearea de noi tipuri de înregistrări de date, câmpuri cu asistență input, câmpuri obligatorii și schimbări de mască, mecanism automat hotfix și service pack prin actualizare live pe internet și așa mai departe.
Multitenanță	Suport pentru câțiva utilizatori care lucrează pe un singur server cu baze de date separate.

Utilizare **internațională**

Formaturi internaționale de adrese	CAS genesisWorld pune la dispoziție formaturi de adrese specifice țării.
Unicode	Adresele pot fi prezentate și utilizate în timpul căutărilor, formulărilor de scrisori etc., în oricare seturi de caractere dorite de ex. chineză.
+ Capabilitate zonă orară	Cooperare ușoară în diferite zone orare. Prezentare corectă a activităților sensibile la zona orară precum întâlniri, sarcini, proceduri, concedii și convorbiri telefonice.

