



Features von Maximizer CRM



Unternehmen Übersicht

Features von Maximizer CRM 11:

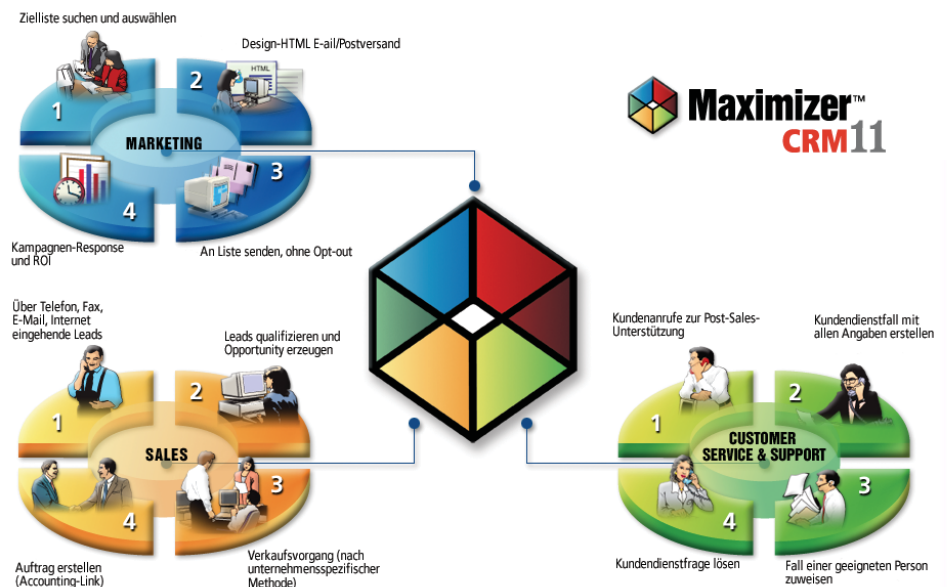
- Kundengruppen- und Kontaktmanagement
- Zeitmanagement
- Aufgabenmanagement und Automatisierung
- Vertriebsinformationssystem
- Absatz-/Verkaufsprognose
- Marketing-Automatation
- E-Mail-Marketing
- Kundendienstmanagement
- Microsoft Office Integration
- Outlook- & Exchange-Synchronisierung
- Buchhaltungsintegration
- Business Intelligence
- Workflow-Automatisierung
- Partner Relationship Management
- eBusiness
- Zugriffsoptionen: mobile Endgeräte, Web, Windows-Desktops, Remote-Synchronisierung

Maximizer Software ist der führende Hersteller einfacher, hervorragend verfügbarer und preisgünstiger Softwarelösungen für das Kundenbeziehungs-Management (CRM). Seit 1986 unterstützt Maximizer Unternehmen bei der Steigerung ihres Umsatzes, beim Generieren neuer Leads sowie bei der Steigerung der Produktivität und ihrer Erträge und sorgt gleichzeitig für eine hohe Zufriedenheit der Kunden.

Die Maximizer Software ermöglicht eine Zentralisierung der Kundendaten zum Organisieren, Automatisieren und Optimieren der Geschäftsprozesse und hilft Unternehmen, ihre Kosten zu senken und gleichzeitig die Anforderungen ihrer Kunden besser zu verstehen, vorherzusehen und darauf zu reagieren.

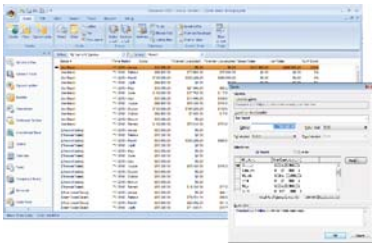
Maximizer All Access ermöglicht es den Mitarbeitern im Vertrieb, im Marketing und im Kundenservice, schnelle und fundierte Entscheidungen zu treffen, Kontakte zu verwalten, ihren Umsatz zu steigern und die Kundentreue zu verbessern durch die Bereitstellung zuverlässiger Einblicke in die Daten von Kunden und Interessenten von Ihrem Schreibtisch aus, online über das Web oder von unterwegs aus über Mobilgeräte

Wenn Ihr Unternehmen wächst, müssen Sie für eine gute Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern sorgen, um Kunden zu gewinnen, Ihren Umsatz zu steigern und Ihre bisherigen Kunden halten zu können. Damit Sie wachsen und dabei Ihren Service für Ihre Kunden effizient ausbauen können, brauchen Sie Maximizer CRM. Zusätzlich zum Kontakt und Planungsmanagement optimiert diese integrierte Lösung Vertrieb, Marketing sowie Kundenservice und -Support und hilft Ihnen damit, mit höchster Effizienz zu arbeiten. Mit den "All Access"-Lizenzen erhalten Sie einen komfortablen, unbeschränkten Zugriff auf alle wichtigen Kundeninformationen – über Windows-Desktops, Web-Browser und auch Smartphones. Mit Maximizer CRM erhalten Sie eine robuste Komplettlösung, die Sie jederzeit und an jedem Ort wirkungsvoll unterstützt. Optimieren Sie Ihre Produktivität, Performance und Profitabilität mit intelligenten und modernen Funktionen

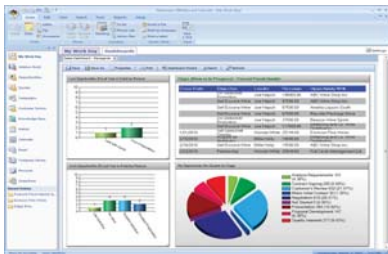


“Mit Maximizer CRM kann das Team jetzt die richtigen Personen zur rechten Zeit kontaktieren. Damit kommt der Vertriebsprozess richtig in Schwung, und wir bringen mehr Geschäfte zum Abschluss. Unser Bruttogewinn ist um ca. 25% pro Monat gestiegen”

Andrew Rowley, Vertriebsleiter
Fone Solutions



Management der Verkaufquoten: Zentraler Überblick über die Vertriebsziele und die Performance des Teams und von Einzelpersonen



Assistentengestützte Dashboards: Einfache Einrichtung und Änderung, KPIs liefern Echtzeit-Einblicke in Ihr Geschäft

Vertrieb

Steigern der Produktivität und Vertriebseffektivität zur Optimierung der Opportunities und zur Steigerung des Umsatzes.

Vom Angebot bis zum Abschluss sehen sich Vertriebsmanager und Vertriebsspezialisten vor Ort mit der Herausforderung höherer Anforderungen von Kunden und Interessenten, einem verschärften Wettbewerb und wirtschaftlichen Unsicherheiten konfrontiert. Verschaffen Sie sich einen Vorsprung im Wettbewerb und statten Sie Ihr Team mit einer leistungsstarken Lösung zur Automation von Vertriebsaufgaben aus, die einen unübertroffenen Zugriff auf kritische Kundendaten und Performance-Einblicke liefert, wann und wie Sie sie benötigen: am Schreibtisch, zu Hause oder unterwegs.

Optimieren Sie die Vertriebs-Performance, bauen Sie Ihre Vertriebs-Pipeline auf, verbessern Sie die Genauigkeit Ihrer Prognosen und geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, die Kundenbeziehungen zu entwickeln, die die Basis für den Erfolg im Vertrieb sind.

Maximizer CRM ist die CRM-Lösung aus einer Hand, mit der Sie sich ganz auf die richtigen Aktivitäten und Opportunities konzentrieren können, um Ihren Umsatz zu steigern und Ihr Unternehmen voran zu bringen

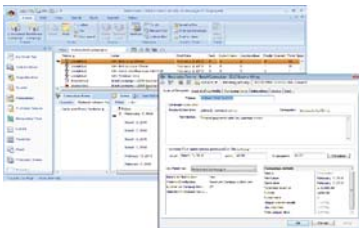
- Effizientes Qualifizieren von Leads durch Einrichten von Feldern zum Erfassen von Qualifizierungskriterien einschließlich Budget, Kauf-Zeitfenster, Bedarf, Berechtigungsstufe des Interessenten und andere.
- Automatisieren alltäglicher Aufgaben, Erfassen kritischer und zeitkritischer Punkte und auf dem Laufenden bleiben über Opportunities mit hoher Priorität durch E-Mails in Ihrem Posteingang über Workflow Automation
- Veralten Sie Ihre Vertriebs-Pipeline effizient und steigern Sie Ihr Abschlussverhältnis.
- Behalten Sie Ihre größten Aufträge und wertvollsten Kunden jederzeit im Blick, indem Sie immer über wichtige Änderungen bezüglich ihres Status informiert sind
- Erstellen gezielter Kundenlisten für ausgehende Anruf-Kampagnen durch Filtern nach spezifischen Kriterien.
- Sicherstellen einer zeitnahen Nachverfolgung und Aufbewahren kompletter Kommunikationsaufzeichnungen mit Anrufprotokollierung und Notizen
- Vergrößern der Lead-Antwortzeit durch Überwachen und Reagieren auf eingehende E-Mails mit intelligenter Weiterleitung an den zuständigen Vertriebsbeauftragten, sofortiger Antwort an den Absender und Aufzeichnen der Interaktion im Kunden-Datensatz

Management der Verkaufquoten: Optimieren Sie die Umsatzgenerierung, indem Sie den Status der Zielerfüllung kontinuierlich nachverfolgen.

- Bleiben Sie immer über die Performance von Teams, Regionen und Einzelpersonen auf dem Laufenden.
- Erstellen Sie leistungsfähige, quotenbasierte Dashboard-Indikatoren für die Realisierung eines anschaulichen Ergebnisüberblicks.
- Zeigen Sie nur die Inhalte an, die für Sie interessant sind, indem Sie die Ergebnisse jährlich, vierteljährlich oder monatlich filtern – in Abhängigkeit vom Datumsbereich des Geschäftsjahres Ihres Unternehmens.
- Tauschen Sie Ergebnisse in Form von gedruckten Berichten oder durch den One-Click-Export zu Microsoft Excel aus.
- Verwalten Sie administrative Rechte für die Erstellung, Anzeige und Modifizierung von Quoten durch die Teammitglieder.

“Mit Maximizer können wir unseren Kunden ein Kundentreue-Programm anbieten und effektive Direkt-Marketing-Aktivitäten durchführen. Mit der Anwendung, die wir früher im Einsatz hatten, war das nicht möglich. Unter Berücksichtigung der Kosten war Maximizer für Zodiac definitiv die beste Wahl als CRM-Lösung”

**Philip Hughes, Marketing Manager
Zodiac Pools**



Effektives E-Mail-Marketing: Ausführung professioneller E-Mail-Kampagnen für Kunden und Interessenten

Marketing

Ankurbeln der Geschäfte und Optimieren des ROI durch gezielte und zeitnahe Kommunikation

Erfolgreiches Marketing im heutigen kundenorientierten Markt legt einen Schwerpunkt darauf, die Zielgruppe mit gezielten Nachrichten zu erreichen, einen hohen Nutzen zu generieren und Strategien und Taktiken zu entwickeln, die auch wirklich funktionieren. Verringern Sie Ihre Marketing-Kosten durch Verbessern der Antwortraten mit dem integrierten Campaign Manager von Maximizer CRM und seinen umfassenden E-Mail Marketingfunktionen sowie die Integration mit Vertrieb und Kundendienst. Rufen Sie detaillierte Kampagnendaten ab, um Verkaufs-Opportunities in profitablen Marktsegmenten zu optimieren und von der komfortablen Online-Funktionalität für das Kampagnenmanagement zu profitieren, die jetzt über Web Access zur Verfügung stehen

Durchführen von Marketingkampagnen, die Reaktionen voranbringen

- Eliminieren der Kosten durch Fremdanbieter von E-Mail-Diensten und Übernahme der Kontrolle über Ihre eigenen E-Mail-Marketingkampagnen — ohne zusätzliche Gebühren pro Kontakt oder pro E-Mail.
- Senden gezielter, relevanter und personalisierter Informationen an Ihre Kontakte, alles über automatisierte E-Mail-, Fax- oder Druck-Kampagnen.
- Individuelle Abstimmung Ihrer Nachrichten und Erstellen gezielter Listen zum Senden geplanter mehrphasiger Kampagnen.
- Personalisieren von Betreff-Zeilen und Inhalten im Text durch Kombinieren beliebiger Felder aus den Kontakt-Datensätzen.
- Erstellen von einfachem Text oder komplexer HTML-Kampagnen.
- Bereitstellen der Möglichkeit für das Marketingteam, online auf die gesamte Funktionalität für Marketingkampagnen zuzugreifen, einschließlich Einrichtung, Tracking und verlässlichen Berichten über Web Access

Kundenservice und Support

Kundendienstfragen schneller lösen und maximale Kundenzufriedenheit erzielen

Optimieren Sie Ihre Kundenzufriedenheit, indem Sie Ihren Service- und Support-Teams Informationen und Hilfsmittel an die Hand geben, mit denen Kundendienstfragen schnell und effizient bearbeitet und gelöst werden können. Schaffen Sie zufriedene Kunden, indem Sie genau die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt liefern und den Kunden damit unabhängig machen. Nutzen Sie das neu gewonnene Kundenvertrauen für Ihren Cross- und Up-Sell-Erfolg sowie für eine langfristigen Kundenbindung.

- Automatisieren Sie Prozesse, z.B. die Fallzuordnung und Benachrichtigung, um Kundenerwartungen proaktiv vorzugreifen
- Verfolgen Sie Kundendienstfragen und stellen Sie geeignete Ressourcen bereit
- Steuern Sie Ressourcen effektiver zur Erhöhung der Produktivität
- Ermöglichen Sie SB-Lösungen für Kunden durch Einsatz sicherer Web-Portale
- Greifen Sie zur Unterstützung von Cross- und Up-Sell-Kampagnen auf Vertriebs- und Marketinginformationen in Echtzeit zu
- Binden Sie eine zentrale Knowledge-Base an, um Kundendienstfragen schneller zu lösen
- Eskalieren Sie Fälle von Kundendienstfragen an einen geeigneten Spezialisten, um Vorgänge schneller lösen zu können
- Sorgen Sie durch ein effektives Tracking von abrechenbaren Stunden und Verrechnungssätzen für ein verbessertes Controlling von Kundendienst-Ressourcen auf Grundlage von Service-Level-Vereinbarungen
- Versorgen Sie die Kunden im gesamten Verkaufszeitraum mit personalisierten Informationen



Mobiles CRM: Profitieren Sie vom echtzeitbasierten Online-Zugriff auf sämtliche Inhalte der Maximizer CRM-Datenbank.

Zugang auf Ihr CRM

Am Schreibtisch – online – unterwegs mit dem Maximizer CRM

Egal, ob am Schreibtisch, zu Hause oder unterwegs, Maximizer CRM liefert die entscheidenden Kundeninformationen zur richtigen Zeit, in der richtigen Form und am richtigen Platz. Jederzeit und überall

All Access vom Maximizer CRM heißt, dass ganz im Sinne des Kunden schnelle, konkrete und persönliche Informationen geliefert werden können. Der Schlüssel zum Erfolg im heutigen Wettbewerbsumfeld.

Liefere Sie lückenlosen Vertriebs-, Marketing- und Kundendienst-Service, egal ob vom Windows-Desktop oder von außerhalb über den Online-Webzugriff oder die Remote-Synchronisierung. Reduzieren Sie Ausfallzeiten, verbessern Sie die Produktivität und profitieren Sie von Echtzeit-Aktualisierungen. Außendienstmitarbeiter erhalten Zugang zu Kunden-, Vertriebs- und Service-Informationen dank MaxMobile, einem mobilen CRM-System, das in Verbindung mit den heutigen leistungsstarken und komfortablen Mobilgeräten und andere Smartphones arbeitet.

Maximizer CRM für Ihren Desktop

Die neue, intuitive Benutzeroberfläche sorgt dafür, dass Sie den Maximizer-Windows-Desktop schnell und leicht bedienen können, insbesondere wenn Sie bereits mit der Microsoft Office®-Umgebung vertraut sind. Maximizer ist mit dem kompletten Funktionsumfang das leistungsstärkste CRM-System seiner Klasse

Maximizer CRM Online

Loggen Sie sich von überall mit einem sicheren, herkömmlichen Webbrowser ein. Mit dem Maximizer Web-Access erhalten Sie die gleiche benutzerfreundliche Anwenderoberfläche und die umfangreiche Funktionalität wie mit der Desktop-Software. Nutzen Sie Maximizer CRM in Verbindung mit Mac und Linux durch Web-Access-Unterstützung für den Mozilla-Firefox-Browser.

MaxMobile – Mobiles CRM

Regelmäßig oder gelegentlich außer Haus, oder nur für kurze Zeit nicht am Arbeitsplatz? Mit Mobile CRM können Sie alle Funktionen Ihres CRM mit Ihrem BlackBerry, iPhone, Windows oder anderen Smartphones und Mobilgeräten steuern

Zusammenarbeit

Sorgen Sie dafür, dass Teams effektiv zusammenarbeiten können, indem sämtliche Informationen und Dokumente über das SharePoint-Portal von Microsoft gemeinsam genutzt werden.

Editionen von Maximizer CRM im Vergleich

		Editionen von Maximizer CRM				
BENUTZERFUNKTIONEN		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Kontaktmanager)	
Generall	Zielgruppe	Erweitertes CRM-Tool für mittlere bis große Unternehmen	Vollwertiges CRM-Tool für kleine Unternehmen	Vertriebs- und Kontaktmanager für kleine Unternehmen	Kontaktmanager für Unternehmer	
	Minimale Anzahl an Benutzern	5	1	5	1	
	Maximale Anzahl an Benutzern	Unbeschränkt	10	50	5	
	Software-Assurance	Erforderlich	Erforderlich	Optional	Optional	
Zugriffsoptionen	CRM für iPhone, Windows Mobile, Google Android, Nokia Wireless Access	Wireless Access	Wireless Access			
	CRM für BlackBerry	MaxMobile	MaxMobile	MaxMobile	MaxMobile	
	Webzugriff (einschließlich Firefox-Support)	✓	✓			
	Windows-Desktop-Zugriff	✓	✓	✓	✓	
	Remote-Synchronisierung	✓	✓			
	MaxMobile-Wireless-Server	✓	✓			
	Wireless Web Access	✓	✓			
Vertrieb	Vertriebsinformationssystem	Erweitert ⁱ	✓	✓	✓	
	Vertriebsleiter-Dashboard	✓	✓			
	Vertriebskanalberichte	✓	✓	✓	✓	
	Lead-Zusammenfassungenberichte	✓	✓			
	Opportunity-Management	Erweitert	Erweitert	✓	✓	
	Verfolgung von Vertriebspotenzialen (Alarmer)	✓	✓			
	Management der Verkaufsquoten	✓				
	Vertriebsaktionspläne	✓	✓	✓	✓	
	Gebietsmanagement	✓				
	Echtzeit-Alarmer (Out-of-the-Box) umfassen Lead-Statusalarmer, geänderte Prognosen und gewonnene/verlorene Deals*	✓	✓			
	Account-Management	✓	✓	✓	✓	
	Interaktive Organigramme	✓	✓			
	Angebotsmanagement	✓	✓			
	Partner Relationship Management	Zusätzlich	Zusätzlich			
	Lead-Management und Routing	✓	✓			
	Absatz-Verkaufsprognose	✓	✓	✓	✓	
	Vertriebsprozessmethodologie	✓	✓			
	Marketing	Marketing-Automation	Erweitert ⁱⁱ	✓		
		Teilnehmerlisten für E-Mail-Kampagnen	✓	✓		
Kampagnen-ROI-Rechner		✓	✓			
Lead-Zusammenfassungenberichte		✓	✓			
Marketing-Kampagnenpläne (Projektmanagement)		✓	✓			
Automatisches Entfernen von Kampagnenabonnenten*		✓	✓			
Echtzeit-Alarmer (Out-of-the-Box) umfassen Lead-Statusalarmer, geänderte Prognosen sowie ausgesetzte und verspätete Kampagnen.*		✓	✓			
Automatisierte E-Mail-Kampagnen		✓	✓			
Automatisierte Fax- und Druckkampagnen		✓				
Kampagnenmanagement		✓	✓			
Vom System durchgesetztes "Do-not-solicit"		✓	✓			
E-Mail-Überwachung und automatische Antworten*		✓	✓			
Alarmer für Kampagnenversagen		✓	✓			
Web lead Gefangennahme		✓	✓			
Kundensegmentierung mit Benutzerfeldern		✓	✓	✓	✓	
Listenmanagement	✓	✓	✓	✓		

		Editionen von Maximizer CRM			
BENUTZERFUNKTIONEN		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Kontaktmanager)
Kundenservice & Support	Kundenservice, erweitert	Erweitert ⁱⁱⁱ	✓		
	Kundendienstleiter-Dashboard	✓	✓		
	Fälle mit Verzug, Fallabrechnung, weitere Berichtet	✓	✓		
	Fallerstellung basierend auf eingehenden E-Mails	✓	✓		
	Fall-Management (Routing, Queuing)	✓	✓		
	Fallauflösung	✓	✓		
	Knowledge Base	✓	✓		
	Echtzeit-Alarme (Out-of-the-Box), einschließlich Fallüberlast, Fälle mit Verzug und Statusänderungen*	✓	✓		
	E-Mail-Überwachung und automatische Antworten*	✓	✓		
	Service-Abrechnung	✓	✓		
	Customer-Self-Service	Zusätzlich	Zusätzlich		
Unternehmensproduktivität	Kampagnenpläne für vorhandene & potenzielle Kunden	✓	✓	✓	✓
	My Work Day (anpassbare Homepage))	Erweitert	Erweitert	✓	✓
	E-Mail-, Aufgaben-, Kalenderintegration mit Outl	✓	✓	✓	✓
	E-Mail-, Aufgaben- und Kalenderintegration mit Exchange Server	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Email-Serienvorgaben mit Serienbriefefeldern	✓	✓		
	Maximizer-Symbolleiste in Outlook	✓	✓	✓	✓
	Import/Export in Standardformaten	✓	✓	✓	✓
	Unterstützung für HTML E-Mail	✓	✓	✓	✓
	Accounting-Link für Dynamics GP (früher Great Plains)	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Accounting-Link für QuickBooks	Zusätzlich	Zusätzlich	Zusätzlich	Zusätzlich
	Benutzerdefinierte Schlüsselfelder	✓	✓	✓	✓
	Kategorisierte und mehrschichtige, benutzerdefinierte Felder	✓	✓	✓	✓
	Obligatorische Felder	✓	✓	✓	✓
	Datenbanksuche mit mehreren Kriterien	✓	✓	✓	✓
	Überprüfung auf doppelte Datensätze	✓	✓	✓	✓
	Kalender mit Produkt-Kategorieverfolgung	✓	✓	✓	✓
	Kalender für Zusammenarbeit mit mehreren Benutzern	✓	✓	✓	✓
	Kalender mit Ressourcen- & Standortmanagement	✓	✓	✓	✓
	CTI- (Computer Telephony) Integration	✓	✓	✓	✓
	Aufgabenmanagement	✓	✓	✓	✓
	Account-Anmerkungen	✓	✓	✓	✓
	Account-Dokumente	✓	✓	✓	✓
	Unternehmensweites gemeinsames Verwenden von Dokumenten	✓	✓	✓	✓
	Briefe, Faxdokumente mit Serienfeldern	✓	✓	✓	✓
	Benutzerkonfiguration von Ansichten	✓	✓	✓	✓
	Business Intelligence	Dashboard	✓	✓	
Berichte: Crystal		✓	✓	✓	✓
Berichte: SQL-Berichte		✓			
Berichte: Web		✓			
Workflow-Automatisierung		Zusätzlich	Zusätzlich		
Partner-Webzugriff		Zusätzlich	Zusätzlich		
Workflow	Webzugriff	✓	Zusätzlich		
	Verfolgung von Geschäftsaktivitäten und Alarme *	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Geschäftsprozess-Automatisierung*	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Automatische Berichtsverteilung*	Zusätzlich	Zusätzlich		
	E-Mail-Verfolgung und -Beantwortung*	Zusätzlich	Zusätzlich		

		Editionen von Maximizer CRM			
BENUTZERFUNKTIONEN		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Kontaktmanager)
Architektur, Sicherheit & Verwaltung	Webservices	✓	✓	✓	
	Metadatenebene über Dienstprogramm zur Schnittstellenanpassung	✓	✓	✓	
	Customisation Suite	Zusätzlich	Zusätzlich	Zusätzlich	
	Integration mit Buchhaltungs-API	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Einstellungen für vollen & schreibgeschützten Zugriff	✓	✓	✓	✓
	Sicherheit auf Feldebene	✓	✓	✓	✓
	Rollenbasierte Sicherheitsgruppen	✓	✓	✓	✓
	Unterstützung für Microsoft SMS für die Installation	✓	✓	✓	✓
	Administrator-gesteuertes Live Updat	✓	✓	✓	✓
	128-Bit-Verschlüsselung des öffentlichen Schlüssels	✓	✓	✓	✓
	Administrationsberichte	✓	✓	✓	✓
	Globales Bearbeiten von Datensätzen	✓	✓		
	Windows-Authentifizierung NUR für SQL-Server	✓			
	Single Sign-On für Windows-Desktop-Zugriff	✓			
Single Sign-On für Webzugriff	✓				
Datenbank	SQL Server	SQL Express	SQL Server	SQL Express	
Microsoft™ Technologie Support & Integration	Kalenderintegration mit Exchange Server	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Funktioniert mit Outlook	✓	✓	✓	✓
	Funktioniert mit Excel	✓	✓	✓	✓
	Funktioniert mit Word	✓	✓	✓	✓
	Funktioniert mit FrontPage	✓	✓		
	Arbeiten mit SharePoint	✓	✓		
	Webzugriff mit Internet Explorer	✓	✓		
	Accounting-Link für Dynamics GP	Zusätzlich	Zusätzlich		
	Unterstützung für SMS für die Installation	✓	✓	✓	✓
	Konzipiert für .NET-Framework	✓	✓	✓	✓
Integriert mit Virtual Earth™	✓	✓	✓	✓	

Partnerunternehmen



Zertifizierte Solution Provider



* Erfordert Workflow-Automatisierung mit KnowledgeSync; es gilt die Lizenzgebühr für Zusatzmodule

- Die Funktionalität des erweiterten Vertriebsinformationssystems beinhaltet Gebietsmanagement und erweiterte Workflow-Ereignisse
- Die erweiterte Marketing-Automatisierung beinhaltet das Kampagnen-Management für Print und Fax..
- Das erweiterte Modul Kundenservice & Support-Management beinhaltet erweiterte Workflow-Ereignisse

Was spricht für Maximizer CRM 11?

- Schnell & einfach zu implementieren, zu erlernen, zu verwenden und zu pflegen
- Zugriff über das Web, über Desktops und über mobile Smartphones
- Wert. Größtmöglicher Wert für eine CRM-Lösung mit vollem Funktionsumfang, niedrige Total Cost of Ownership
- Erfahrung. Über 20 Jahre Erfahrung als Pionier und Leader im CRM-Umfeld

Unter www.max.co.uk finden Sie:

- Informationen aus den Bereichen: Vertrieb, Marketing, Service, Executive Management, IT
- Information über CRM und Kontaktmanagement
- Einen Überblick über die Funktionalitäten und die Technologie
- Online-Demoversion und kostenlose Testversion
- "White Paper"-Dokumentationen und Webinars über die "Best Practices" im Bereich CRM

Maximizer CRM unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen bei der Maximierung des Umsatzes, der Kundenzufriedenheit und der Rentabilität durch die Steigerung der Produktivität und die Optimierung begrenzter Ressourcen

Maximizer Software
Simply Successful CRM™

UK, Europa & Mittlerer Osten:

+44 (0) 845 555 99 55

Afrika:

+27 (0) 11 275 0116

Email: info@max.co.uk

Web: www.maximizer.eu or www.max.co.uk

Nord- und Südamerika

+ (1) 604-601-8000 tel

+ (1) 604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Australien, Neuseeland

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Asien

+ (852) 2598 2888 tel

+ (852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk