

## **aXon Gesellschaft für Informationssysteme mbH – Presseinformationen Cebit 2012**

### **- Microsoft Dynamics CRM + Projektmanagement, das neue Release von CRM-Project**

CRM-Project ist das 4. Modul für Microsoft CRM.

Von der Projektkoordination über Zeiterfassung und Ressourcenverwaltung bis hin zur Fakturierung von Projekten sind alle Funktionen für professionelles Projektmanagement enthalten.

Das 4. Modul ist vollkommen in Microsoft CRM integriert, mehrsprachig, mehrwährungs- und offlinefähig. Mobile Erweiterungen und viele Schnittstellen runden die Lösung ab.

### **- aXon/IT, CRM Lösung, XRM Lösung für IT-Dienstleister und Softwarehersteller**

Branchenlösunt auf Basis von Microsoft Dynamics CRM

aXon/IT bringt die Prozesse professioneller IT-Unternehmen und modernes Kundenbeziehungsmanagement in Einklang. Basierend auf Microsoft CRM finden sich alle Abläufe und Informationen in einer Oberfläche, egal ob Sie Outlook, Internet oder einen PDA einsetzen.

Ein Highlight ist das Kundenportal im Internet: Hier können Kunden Bugs melden, den aktuellen Status von Service-Tickets und Reklamationen einsehen und bearbeiten oder aktuelle Dokumente und Softwareversionen herunterladen.

### **- Dynamics CRM und SharePoint, das ideale Team für Wissen und Prozesse im Unternehmen und der Kommunikation**

SharePoint 2010

Unternehmenswissen systematisch vernetzen: Der Microsoft Office SharePoint Server ist die zentrale Schaltstelle der Microsoft Office System Strategie.

Aus IT Strategie Sicht stellt SharePoint eine Plattform für die Konsolidierung unterschiedlicher Anwendungen dar - Beispielsweise Enterprise Search, Business Intelligence, Enterprise Content Management, Web Content Management oder Collaboration. SharePoint ermöglicht durch die einheitliche IT Plattform geringere Schulungskosten, erhöhte Produktivität der IT-Abteilung und eine kostengünstige Wartung.

### **- Microsoft Dynamics CRM**

Steigerung der Kundenloyalität und Rentabilität durch leistungsfähige und automatisierte Serviceprozesse Optimieren Sie mittels der vertrauten und intelligenten Funktionen von Microsoft Dynamics CRM Ihre Vertriebsinitiativen. Nutzen Sie die hoch intuitive Benutzeroberfläche und die eingebetteten Microsoft Office-Funktionen, um mehr Zeit mit Ihren Kunden verbringen zu können, die Vertriebszyklen zu verkürzen, die Abschlussraten zu erhöhen und Echtzeiteinsichten zu erhalten.

Microsoft Dynamics CRM gibt Vertriebsfachleuten online oder offline schnellen Zugriff auf Daten, sodass diese effizienter arbeiten und mehr Zeit mit Vertriebsaufgaben verbringen können.

### **- Scribesoft Integration zwischen ERP und CRM: Dynamics CRM, Salesforce, AS400, BAAN, SAP, NAV, AX, Sage, ...**

Systemintegration mit Scribe Insight

aXon bietet Datenintegrations- und -migrations-Lösungen um Daten zwischen ERP- und CRM-Systemen reibungslos auszutauschen. Mitarbeiter in unterschiedlichen Abteilungen, die unterschiedliche Anwendungen nutzen, werden dabei unterstützen, wichtige Kundendaten gemeinsam zu bearbeiten, die Geschäftsvorfälle stets im Blick zu haben und jederzeit die richtigen Entscheidungen zu treffen.