

Neu in Version 12



CAS ^{globe icon} genesisWorld

Neue Funktionen in Version 12



Pure Leistungskraft: Module, Anbindungen und effiziente Administration

Die Version 12 von CAS genesisWorld bringt enorme Arbeitserleichterungen für alle Anwender: Das optionale Modul „Survey“ unterstützt Befragungen mit cleveren Funktionen. Die neue Anbindung von Lotus Notes®, die iPhone-App und Erweiterungen der Inxmail-Anbindung bringen noch mehr Flexibilität, Mobilität und Professionalität in den Alltag. Administratoren profitieren von vielen Verbesserungen, mit denen sie unter anderem die gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz leichter im Unternehmen verankern. Und natürlich erhalten alle Anwender mit smarten Verbesserungen noch mehr Unterstützung – Tag für Tag. Damit unterstreicht CAS genesisWorld seine führende Rolle im erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagement.

Neues Modul Survey: Befragungen leicht gemacht

Wie bewerten Kunden ein abgeschlossenes Projekt? Wie zufrieden sind Nutzer mit einer Innovation? Mit dem optionalen Modul Survey lassen sich Fragebögen entwerfen, Antworten festhalten und mit anderen Datensätzen verknüpfen. Mitarbeiter in Support, Vertrieb und Marketing erfassen mit den Fragebögen Bewertungen von Schulungen, Kundenbeschwerden und vieles andere systematisch in CAS genesisWorld, um sie im Anschluss auszuwerten.



- Survey**
- Sehr zufrieden
 - Zufrieden
 - Neutral
 - Unzufrieden
 - Sehr unzufrieden

Mit dem optionalen Modul Survey lassen sich Fragebögen für beliebige Szenarien entwerfen, Antworten festhalten und danach auswerten.

Mit dem Modul Survey wird die Adressqualifizierung wesentlich leichter. Beispielsweise können Sie Fragebogen-vorlagen verwenden, um Interessenten zu qualifizieren: Wann wird eine Entscheidung fallen? Wie hoch ist das Budget? So fragen Survey-Anwender jede benötigte Information ab. Adressinformationen werden direkt aus dem Fragebogen in die Adressmaske übertragen, die dadurch automatisch aktuell bleibt. Durch zuvor festgelegte Kriterien lassen sich Interessenten leicht entsprechenden Produkten zuordnen und Potenzial identifizieren.

Benutzer erstellen einen neuen Fragebogen rasch mit einer Vorlage. Für den Überblick im jeweiligen Fragebogen sorgen z. B. thematisch gegliederte Abschnitte. Der Fragebogen ist durch die variablen Antwortmöglichkeiten sehr flexibel: Zur Verfügung stehen Antwort-Auswahl-Liste, Ja/Nein-Optionen, absolute Werte/Zahlenangaben, Skalen, Ranglisten und Freitextfelder. Jede Frage kann mit erklärenden Texten versehen werden, die dem Anwender helfen. Je nach Antwort erscheint die passende Folgefrage.

Der Anwender kann Ansichten von Fragebögen in den Navigator einbinden, findet sie über die Suche und sieht sie in einem eigenen Register z. B. bei Adressen. Wenn neben Survey das Modul Marketing im Einsatz ist, lässt sich der Fragebogen als Aktion in eine Kampagne einbinden. Mit dem zusätzlichen Modul Report lassen sich alle Fragen und Antworten in die professionellen Auswertungen einbeziehen. Survey ist für alle CAS genesisWorld Editionen verfügbar.

Schnittstelle Notes connect sichert beste Zusammenarbeit

In vielen Unternehmen sind unterschiedliche Systeme für unterschiedliche Aufgaben im Einsatz. Schnittstellen sind notwendig, um die reibungslose Zusammenarbeit sicherzustellen. Deshalb ermöglicht Notes connect ab sofort den gemeinsamen Einsatz von CAS genesisWorld und Lotus Notes® – unternehmensweit. Termine und Aufgaben aller Benutzer werden automatisch und hochperformant abgeglichen, so dass sie in beiden Systemen vorhanden sind. Damit vereinbaren Anwender von CAS genesisWorld Termine mit Kollegen, die nur Lotus Notes nutzen. Für mehr Übersicht zeigt CAS genesisWorld spezifische Felder von Lotus Notes® in einer eigenen Registerkarte an.

iPhone-App macht mobil

Mobile CRM for iPhone von CAS genesisWorld erhalten Benutzer einfach über den App-Store von Apple. Mit ihr sehen und bearbeiten Anwender online Termine und Adressen in CAS genesisWorld. Durch die jeweilige Akte gewinnen sie die 360°-Sicht auf den Kunden. Selbstverständlich gelten auch bei Mobile CRM for iPhone die eingestellten Zugriffsrechte von CAS genesisWorld, so dass Kalender von ausgewählten Kollegen eingesehen werden können. Nach Freischalten der entsprechenden Lizenz stellt der Administrator über die Management Konsole ein, welche Mitarbeiter die iPhone-App nutzen dürfen.

Mobile CRM for iPhone startet mit dem Cockpit, das aktuelle Termine und die mit ihnen verknüpften Adressen zeigt. Per Klick gelangt der Benutzer direkt zum Termin oder der Adresse, von der aus direkt per Telefon, E-Mail oder SMS Kontakt aufgenommen werden kann. Selbstverständlich können Adressen und Termine angelegt und bearbeitet werden. Für die Routenplanung lässt sich der Anwender komfortabel die Adressen in einer Karte anzeigen. Termine werden einzeln, als Wochen-, Monatskalender oder in Listenform angezeigt – auch Kollegenkalender.

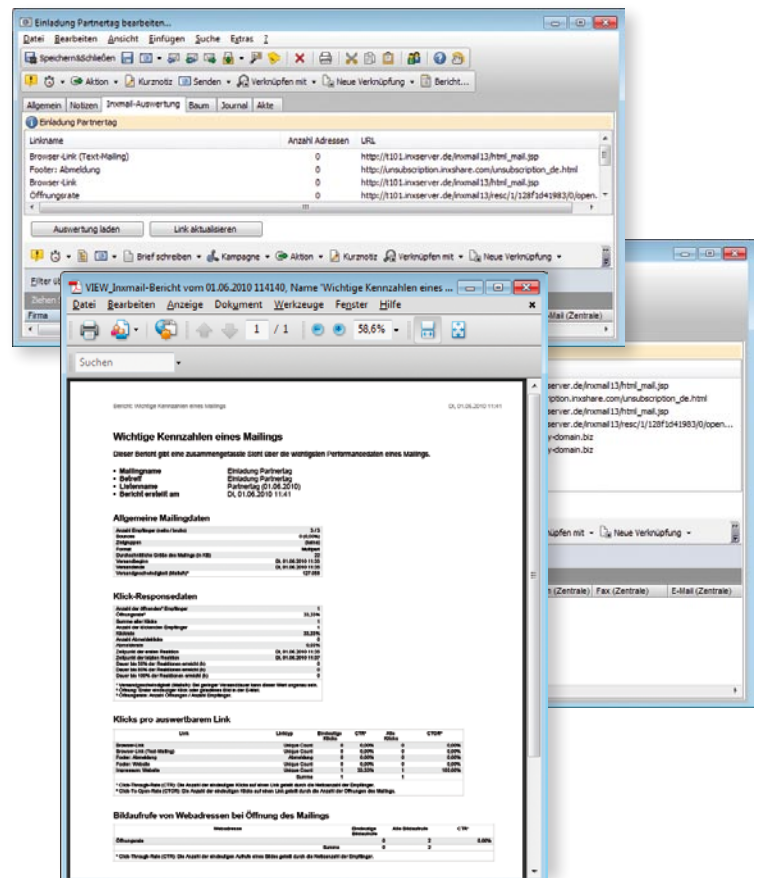


Mobile CRM for iPhone zeigt unter anderem alle aktuellen Termine und die verknüpften Adressen.

Professionelles E-Mail-Marketing: Inxmail-Anbindung mit ad-hoc-Auswertungen

In der Version 12 überzeugt die Anbindung zu Inxmail mit ihrem anwenderfreundlichen Auftritt, einer hohen Performance und neuen Funktionen. Das zeigt sich z. B. mit einem neuem Register in dem die Anwender sehen, welche Mailings die Empfänger in einem Verteiler bereits erhalten haben. Eine Vorschau frischt das Gedächtnis auf und zeigt den Inhalt eines Mailings.

Da E-Mail-Marketing von fortwährenden Verbesserungen lebt, können die Anwender aussagekräftige Berichte zu jedem Mailing direkt in CAS genesisWorld erstellen und als pdf-Dokument speichern. Grundlage für die Berichte bilden die aktuellen Daten aus Inxmail. In die Auswertungen fließen die Klicks auf Links innerhalb eines Mailings ein, die zu weiteren Informationen, Anmeldeseiten usw. führen – selbstverständlich anonymisiert. Auf Knopfdruck lassen sich auch die Adressaten/Empfänger ermitteln, die über einen Link weitere Informationen angefordert haben.



Auswertungen und Berichte sind mit Inxmail rasch erstellt und helfen, das Marketing zu optimieren.

Mehr Komfort im Kundenmanagement

Starke Unterstützung beim Datenschutz

Ein Highlight der neuen Version: Sie unterstützt Unternehmen, die gesetzlichen Datenschutzrichtlinien umzusetzen. Um es den Anwendern besonders einfach zu machen, haben die Experten der CAS Software AG einen anschaulichen Leitfaden für die Kunden entwickelt, der die gesetzlichen Anforderungen zum Datenschutz beschreibt und konkrete Tipps für die Umsetzung mit CAS genesisWorld gibt. Denn die Anforderungen, die sich aus den Gesetzen für Unternehmen ableiten, lassen sich ohne Einsatz professioneller CRM-Systeme kaum bewältigen.

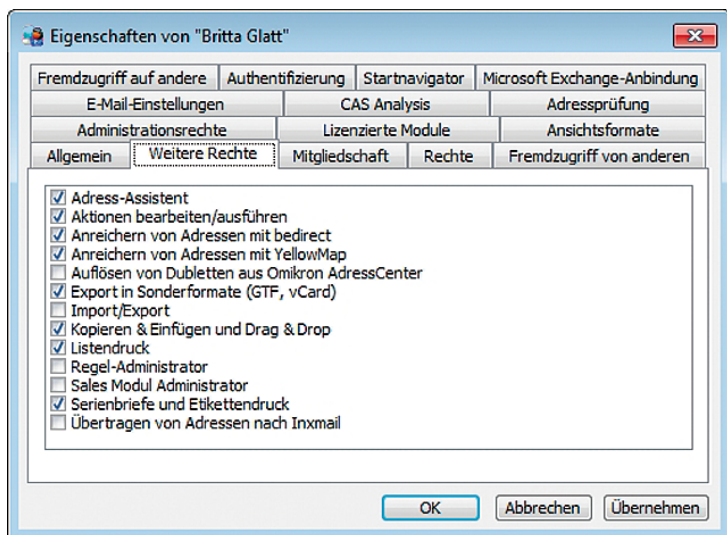
In Kundendaten liegt ein immenser Unternehmenswert. Sie zu schützen und zu pflegen sollte ein wesentliches Ziel im Unternehmen sein. So ist es zum einen wichtig, die Kundendaten so zu erfassen und zu speichern, dass die gesetzlichen Bestimmungen erfüllt werden und die Daten korrekt genutzt werden können. Zum anderen ist die Sicherheit der Daten wichtig, z. B. Schutz vor Missbrauch durch Unbefugte, Diebstahl und Verlust durch Zutritts-, Zugangs-, Zugriffs-, Eingabe- und Weitergabekontrolle.

Ein weiterer maßgeblicher Faktor für den unternehmerischen Erfolg ist die zielgruppengerechte und kundenspezifische Ansprache. Hierbei gibt es je nach Werbeform unterschiedliche Gesetze zu beachten – für Telefon, Fax und elektronische Werbung. Entscheidend ist letztlich der

saubere Umgang mit Kundendaten in jeder Phase. Dabei sind technische und organisatorische Maßnahmen gleichermaßen notwendig, um den Anforderungen aus der Rechtsnorm zu entsprechen.

Die Version 12 umfasst ausgereifte Sicherheitsmechanismen, die sicher stellen, dass insbesondere personenbezogene Adressdaten gesetzeskonform behandelt werden. So gibt es besondere Rechte und Regeln für den Im- und Export von Daten auch in Sonderformaten wie GTF oder vCard, Vorgaben für den Adress-Assistenten, für Copy & Paste ebenso wie für Drag & Drop, für Serienbriefe, den Etiketten- und Listendruck sowie für Berichte. Nur mit den jeweiligen Rechten kann ein Benutzer die entsprechenden Funktionen nutzen.

So erschwert CAS genesisWorld mit den richtigen Einstellungen, dass personenbezogene Daten ungewollt abfließen und stellt sicher, dass die Daten gesetzeskonform behandelt werden. Übrigens ist hier auch die Administration verbessert: Für mehr Übersicht im Rechtemanagement sorgt in der neuen Version von CAS genesisWorld die klare Struktur der Management Konsole.



Mit wenigen Klicks legt der Administrator fest, welche Rechte welcher Anwender erhält.



Intelligente Innovationen für CAS genesisWorld

Anwender der Standard- und der Premium-Edition von CAS genesisWorld dürfen sich über viele Arbeitserleichterungen freuen.

- Mehr Übersicht gewinnen Anwender mit der neuen Funktion „Aktion“, die „Global ändern“, „Teilnehmer ändern“ und „Folgeaktion“ zusammenfasst. Definierte Aktionen finden sich nun in der Favoritenliste und können für markierte Datensätze per Klick durchgeführt werden.
- CAS genesisWorld macht die Anwender umgehend auf Überschneidungen aufmerksam, wenn sie einen neuen Teilnehmer zu einem Termin hinzufügen.
- In allen Diagramm-Ansichten sehen die Benutzer neben der Legende auch Prozent- und Absolutwerte.
- Bei den Produktpositionen in Verkaufschancen können fortan Rabatte (prozentual und absolut) angegeben werden, die in den Gesamtpreis einfließen.
- Bei der Auflösung von Dubletten werden die Werte der ERP-Adresse im Auflöse-Dialog bevorzugt behandelt.
- Für Folgeaktionen wählt CAS genesisWorld automatisch die passende Verknüpfungsart.
- Mehr Flexibilität bei der Erstellung von Serienbriefen: Statt der fixen „Postfachadresse verwenden“ kann jetzt „Postfachadresse bevorzugen“ gewählt werden.

Liegt keine Postfachadresse vor, wird die normale Anschrift verwendet.



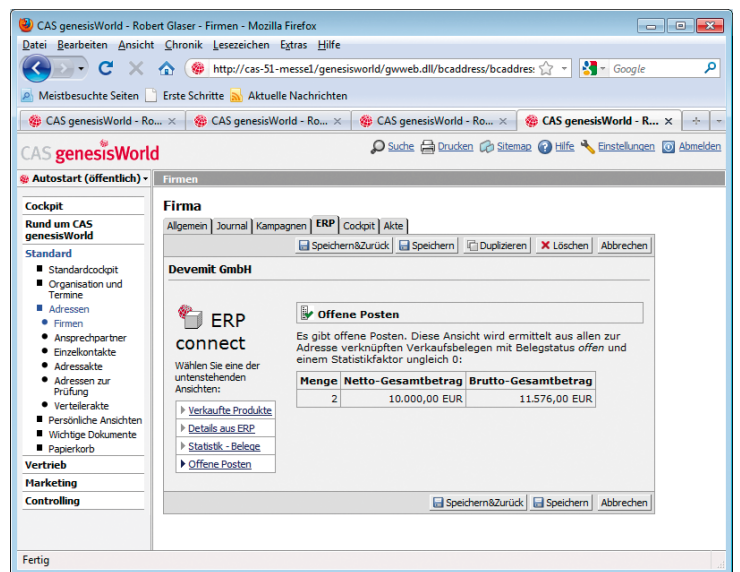
- Mit einer Verkaufschance verknüpfte Ansprechpartner kontaktiert der Anwender jetzt auch in der Standard-Edition direkt aus der Verkaufschance.
- Benachrichtigungsregeln umfassen bei Bedarf auch verknüpfte, z. B. externe Adressen, die automatisch über Änderungen informiert werden.
- Benachrichtigungen lassen sich über die Daten in Adressfeldern personalisieren.
- Bei den Filterbedingungen steht jetzt die Variable „Aktueller Benutzer“ bereit – in den Cockpits auch der CAS-Webprodukte.
- Wenn Telefonate schon geführt wurden und Aufgaben erledigt sind, entfallen alle Alarmierungen.
- Deaktivierte Adressen werden in Listen durchgestrichen dargestellt.

Exklusiv in der Premium Edition und Suite

Die Benutzer der Premium Edition bzw. der Suite von CAS genesisWorld arbeiten in Version 12 mit optimierten Primärverknüpfungen bei Folgeaktionen. Wenn die Folgeaktion z. B. ein „Telefonat“ ist, übernimmt CAS genesisWorld automatisch die eindeutigen, primärverknüpften Informationen des Ursprungsdatensatzes.

Web access mit ERP-Ansichten

Die ERP-Ansichten im Windows-Client stehen nun auch im Web access zur Verfügung. So wird z. B. bei Adressen das Register „ERP“ eingeblendet, so dass Anwender u. a. die offenen Posten sehen.



Der Reiter „ERP“ zeigt die wichtigsten Kennzahlen jetzt auch in Web access.

Module erfüllen Kundenwünsche

Die Module für CAS genesisWorld erleichtern mit vielen Verbesserungen die tägliche Arbeit.

Modul Form & Database Designer: Oberflächen noch einfacher gestalten

Das optionale Modul Form & Database Designer gewinnt durch neue Möglichkeiten an Attraktivität: Der Administrator stellt ein, ob bei Firmen und Ansprechpartnern die Firmenakten, Ansprechpartner-Akten und Sammelakten bereit stellen sollen. Ob Filter und Gruppierungen Verknüpfungen mit einbeziehen. Ob Anwender Hinweistexte bei bestimmten Feldern sehen – dies erleichtert und beschleunigt z. B. die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern. Dazu präsentiert sich der Objektinspektor kompakter und klarer mit z. B. differenzierteren Sichtbarkeitsoptionen für benutzersensitive Datensatz-Typen.



Schnell legt der Administrator mit dem Objektinspektor fest, ob bestimmte Teams bestimmte Adressarten sehen.

Modul Project macht Projektmanagement effektiver

Clevere Funktionen runden das Modul Project ab: Die Positionen von Projekten lassen sich über eine gemischte Liste mit Projekten & Positionen leichter auswerten und Rechnungsempfänger im Projekt eintragen. Auch die Spesenabrechnung fällt mit den neuen Feldern „Intern/Extern abgerechnet am/von“, „Kosten als Umsatz übernehmen“ und „Umsatz auf null setzen“ noch leichter. Dazu können Spesen jetzt alternativ als Beleg, Tagesspesen, Fahrtkosten oder einfach pauschal erfasst werden.

Modul Helpdesk beschleunigt den Support

Neue Funktionen verkürzen die Bearbeitungszeiten im Support. Z. B. bietet das Datensatzfenster für Tickets mehr Übersicht, eine FAQ-Suche steht direkt bereit, der Benachrichtigungs- und Aktionsdienst wurde erweitert.

Mehr Transparenz: Modul Report mit Crystal Reports Viewer und XML-Export

CAS genesisWorld stellt das Berichtswesen auf eine individuelle Basis, denn Anwender erstellen eigene Berichte aller Art, die der Crystal Reports Viewer optimal anzeigt. Selbstverständlich sind Erweiterungen und Anpassungen jederzeit möglich. Darüber hinaus ist der XML-Export von Berichtsdaten möglich, sogar mit einer XSLT-Definition, um die Datenstruktur schon beim Export anzupassen. Das spart allen Anwendern noch mehr Zeit und liefert die gewünschte Transparenz.

Modul Sales mit Rabattfunktion

Die Produktpositionen in Verkaufschancen des Moduls Sales enthalten jetzt das Feld Rabatte, die prozentual oder absolut eingetragen werden können. Die Rabatte fließen in die Berechnung des Gesamtpreises ein – für spezielle Produkte, einen definierten Zeitraum oder ausgewählte Kunden.



Zentrale Vorgaben **einfach möglich**

Effizienz nicht nur für die Anwender, sondern auch in der Administration – das ist für die schnelle und nachhaltige Produktivität einer CRM-Lösung ebenso wichtig. Deshalb zeigt sich CAS genesisWorld in der Version 12 auch für die Administratoren von seiner besten Seite: Sie ändern Einstellungen für mehrere Benutzer gleichzeitig, stellen maximale Größen für einzelne Dokumente ein und bei Regeln fügen sie neue Abonnenten per Mausklick hinzu. Außerdem können sie zentrale Vorgaben für Teams einrichten.

Aus Performance wird TOP Performance

Massenoperationen sind in der neuen Version wesentlich schneller abgeschlossen: Große Verteiler sind rasch angeschrieben und Verknüpfungen mit großen Datenmengen im Handumdrehen erstellt.

Installation mit automatischer Software-Verteilung

Fortan stehen neben der „.exe“-Datei msi-Pakete bereit, mit denen die Installation über die automatische Software-Verteilung ausgerollt wird. Selbst das Word-Add-In ist hier enthalten. Die Administratoren sparen damit Zeit bei der Installation.



Cockpits: aktuelle Übersichten für alle Anwender

Administratoren legen spezielle Bausteine für Cockpits zentral an und stellen diese für jedermann bereit, so dass Anwender diese in ihren Cockpits verwenden können: Sie sehen sofort Berichte, entgangene Anrufe oder geänderte Dokumente.

Duplizieren von Benutzern mit Vorlagen

Beim Duplizieren eines Benutzers übernimmt CAS genesisWorld Rechte-, Navigator-, Ansichtsformats- und weitere Einstellungen automatisch. So erstellt sich der Administrator Musternutzer wie Aushilfe oder Vorstand, die ihm als Vorlage dienen. Damit bietet ein Unternehmen einem neuen Mitarbeiter sofort das passende Arbeitsumfeld in CAS genesisWorld.

E-Mail-Konto mit individuellen Einstellungen

Der Administrator kann in der Management Konsole einstellen, ob ein Benutzer seine E-Mail Zugänge ändern bzw. weitere anlegen darf, um einen Wildwuchs zu vermeiden. Darf ein Anwender keine Änderungen vornehmen, so lassen sich Passwörter, Signaturen, Ordner und Regeln dennoch von ihm selbst ändern. So vereint CAS genesisWorld Unternehmensrichtlinien mit größtmöglicher Flexibilität.

Zentrale Navigatoren und Ansichten leicht erstellen

Der Administrator gibt in der Management Konsole vor, ob Benutzer oder Benutzergruppen eigene Navigatoren anlegen und editieren oder nur vorhandene auswählen dürfen. Gleiches gilt für Ansichtsformate. In den Navigatoren wird das Standard-E-Mail-Konto des jeweiligen Benutzers automatisch eingebunden, wenn der Administrator einen entsprechenden Platzhalter angelegt hat. Das beste: Alle gespeicherten Einstellungen gelten auch für Web access.

Der Administrator kann Cockpits vorgeben. So bleiben alle Mitglieder eines Teams auf dem gleichen Informationsstand.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



www.cas.de