

Neue Funktionen

CAS genesisWorld x10



Customer Centricity
CERTIFIED

CAS genesisWorld

CRM und xRM für den Mittelstand



Das beste CRM zum Durchstarten

Smartes Design, mitdenkende Assistenten, Marketing Automation und Datenschutz – mit der Version CAS genesisWorld x10 stehen Ihnen neue Funktionen zur Verfügung, die aktuell zu den Top-Trends im CRM-Bereich gehören. Das CRM-Flaggschiff der CAS Software AG unterstützt Sie dabei, Kunden und Mitarbeiter als echte Fans zu begeistern – im Sinne des Unternehmensleitbilds Customer Centricity.

Zu den Highlights der aktuellen Version x10 gehören zahlreiche Neuerungen für das Büro und unterwegs: Mit ihren smarten Oberflächen passen sich die Mobile Apps den individuellen Bedürfnissen der Anwender an und lassen sich auch offline nutzen.

Die Picasso-Suche, eine Weiterentwicklung der Smart-Search, revolutioniert Ihre täglichen Abläufe, indem sie vorausschauend relevante Informationen findet, bevor Sie aktiv danach suchen.

Mit neuen Modulen wie CPQ (Configure Price Quote) können Angebote blitzschnell konfiguriert werden. Die Anbindung zum Marketing Automation-Tool Evalanche erweitert den Aktionsradius im direkten Kundendialog. Die neue Version unterstützt Sie auch bei der Umsetzung der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO).

Sparen Sie durch transparente Prozesse und intelligente Vernetzung Zeit und lassen Sie sich bei täglichen Routineaufgaben effizient entlasten – natürlich auch unterwegs.



◀ Die Version x10 erweitert die Einsatzmöglichkeiten für mehr Customer Centricity im Unternehmen.



Ausgezeichnetes Design: smart, anpassbar, intelligent

In CAS genesisWorld x10 erleben Sie optimalen Nutzen und höchsten Bedienkomfort. Ausgezeichnet mit dem German Design Award 2018 sorgt die SmartDesign®-



Technologie für unverwechselbare User Experience auf allen Endgeräten.

Der umfassende Facelift des Desktop-Clients überzeugt durch eine übersichtliche und einheitliche Darstellung. Die Konzentration auf das Wesentliche ermöglicht intuitive Bedienbarkeit und vereinfacht das tägliche Arbeiten.

CRM wie es mir gefällt: einfach, flexibel, individuell

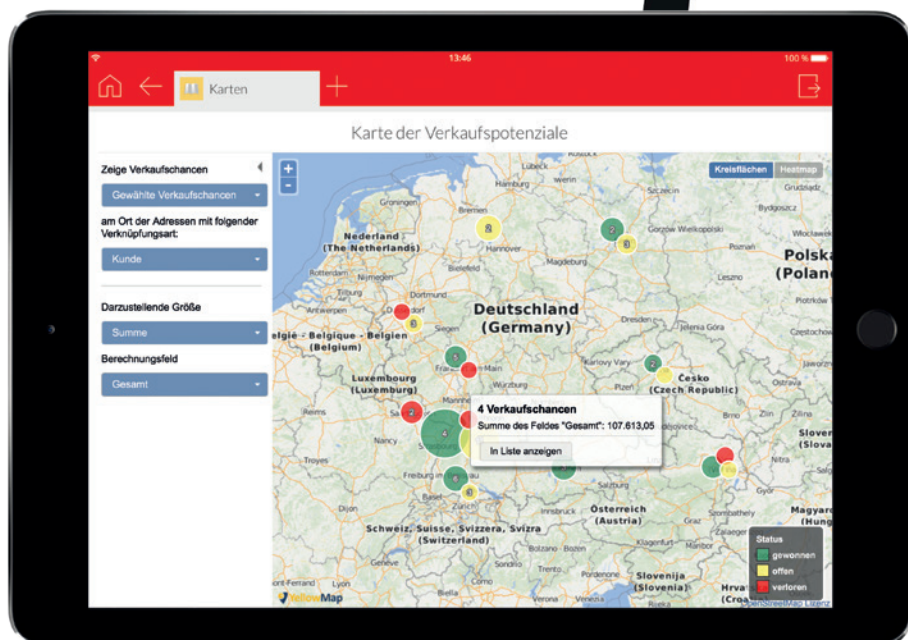
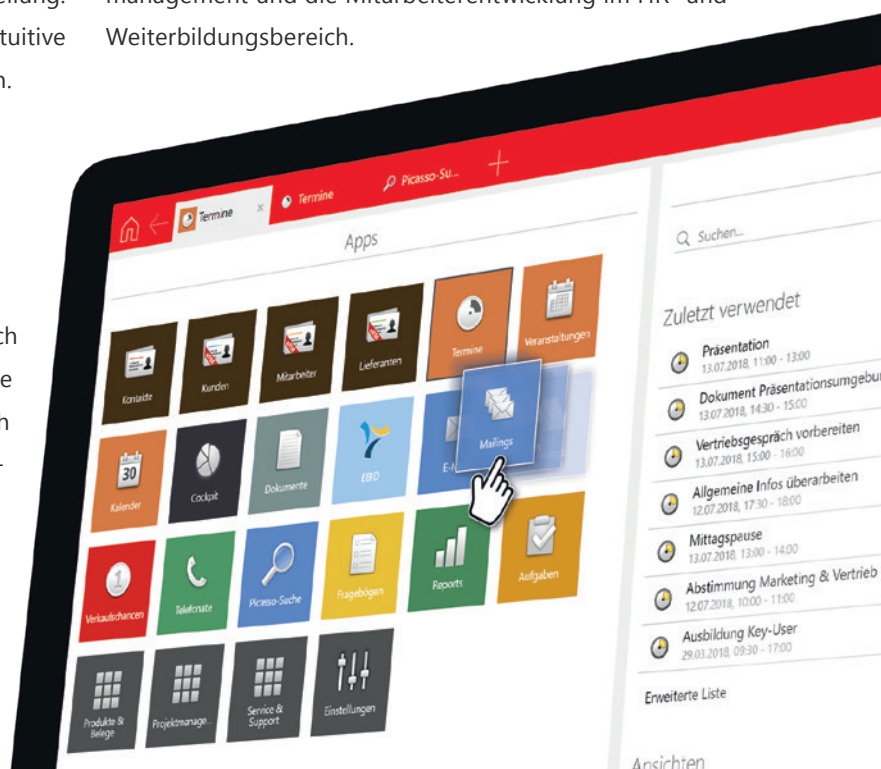
Keine CRM-Installation gleicht der anderen. Je nach Einsatz, Aufgaben und Nutzer bestehen individuelle Anforderungen. So kann sich der Anwender einfach per Drag & Drop seine eigenen Apps in Gruppen zu-

Die Apps lassen sich per
Drag & Drop neu anordnen
und gruppieren.

▼ Verkaufspotenziale lassen sich in
einer Karte übersichtlich darstellen.

sammenstellen und die meist genutzten Daten in personalisierten Ansichten abspeichern.

Mithilfe des App Designers können wie gewohnt eigene Apps ohne Programmierkenntnisse erstellt werden. Ihr CAS genesisWorld Partner unterstützt Sie darüber hinaus beim Erstellen von Apps, die sich noch individueller auf spezifische Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zuschneiden lassen. Dadurch wird aus Ihrem CRM eine individuelle xRM-Lösung, die auf weitere Bereiche ausgeweitet werden kann – zum Beispiel für das Bewerbermanagement und die Mitarbeiterentwicklung im HR- und Weiterbildungsbereich.



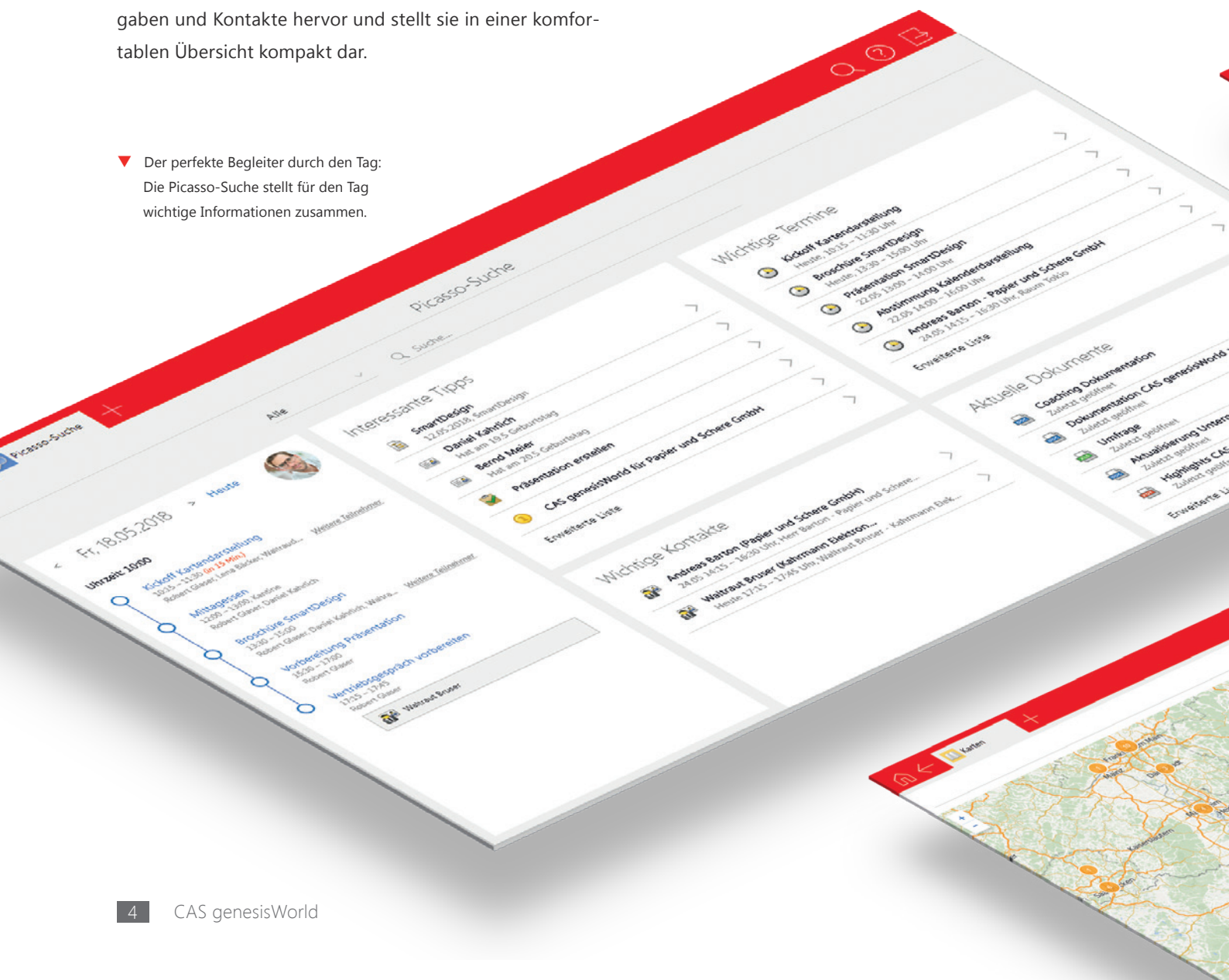
Mit der Picasso-Suche immer ein Schritt voraus

Für viele startet der Tag mit einer heißen Tasse Kaffee oder Tee – mit der Picasso-Suche beginnt dieser noch entspannter: Nach dem Zitat von Pablo Picasso „Ich suche nicht, ich finde“, steht Ihnen ein neuer persönlicher Assistent zur Verfügung, der im Alltag entlastet. Ausgestattet mit Algorithmen der Künstlichen Intelligenz denkt die Picasso-Suche mit und weiß, welche Informationen für den Anwender relevant werden.

Auf Grundlage individueller Daten hebt die Picasso-Suche ausgewählte Termine, Dokumente, Verkaufschancen, Aufgaben und Kontakte hervor und stellt sie in einer komfortablen Übersicht kompakt dar.

Über die unterschiedlichen Bausteine, wie zum Beispiel MyDay, liefert die Picasso-Suche zeitlich gegliedert hilfreiche Zusatzinformationen. Dazu gehören Verkaufschancen, Projekte und vieles mehr. Fazit: Wer einmal die Picasso-Suche im Einsatz hatte, möchte diese als intelligenten Begleiter durch den Tag nicht mehr missen.

- ▼ Der perfekte Begleiter durch den Tag:
Die Picasso-Suche stellt für den Tag wichtige Informationen zusammen.



Übersichtlich auswerten
und bewerten

Mit dem weiterentwickelten Modul Report lassen sich aggregierte Kennzahlen erstellen, die einen völlig neuen Blick auf Kundenwünsche und Unternehmen eröffnen. Neue Drill-Down-Funktionen ermöglichen jetzt auch

im Web-Client detaillierte Auswertungsmöglichkeiten. So sind die Informationen unterwegs auf einen Blick verfügbar. Sie können bis auf jede einzelne Position hin analysiert und für die richtige Entscheidung genutzt werden. Über xRM-Mails lassen sich dynamische Berichte erzeugt und automatisiert per E-Mail an die jeweiligen Empfänger versendet werden.

- ▼ Das Report-Modul mit Drilldown-Funktionen sorgt für einen 360-Grad-Blick auf alle wichtigen Kennzahlen im Unternehmen.



Wichtige Daten

offline im Zugriff

Mit CAS genesisWorld x10 haben Vertriebsmitarbeiter und Servicetechniker ihre Daten immer mobil mit dabei. Die SmartDesign®-Technologie sorgt für einheitliche Bedienung von Smartphones, Tablets, Notebooks oder jedem anderen mobilen Gerät.

In der neuen Version wurden die Funktionen für unterwegs umfangreich erweitert. So lassen sich in Vorbereitung auf einen Kundenbesuch bestehende Informationen wie Serviceverträge, Projektzeiten und Produkteinsätze einsehen. Im Gespräch mit dem Kunden können Positionen aus den Verkaufschancen wie Menge, Preis und Rabatt aufgenommen und daraus ein Angebot erstellt werden. Mit entsprechenden Apps werden zum Beispiel mobiles Unterschreiben oder digitale Signaturen auf Tablets und Smartphones möglich. Außerdem ermöglicht die Mobile App in der neuen Version das Bearbeiten von Dokumenten aus dem Archiv.

Nach dem Kundenbesuch kann der Außendienst seine Arbeits- und Projektzeiten erfassen. Belege und Rechnungen lassen sich in Form von Fotos parallel hochladen.

Grenzenlos Mobil

Selbst wenn das Internet einmal nicht zu Verfügung steht, lässt sich CAS genesisWorld dank der Offline-Fähigkeit weiternutzen. Der Anwender kann jederzeit auf das Cockpit zugreifen. Die offline verfügbaren Datensätze werden auch in der Akte angezeigt – inklusive der Anhänge archivierter Mails. Das gleiche gilt für Produkte, Produktgruppen und Produkteinsätze. Neue Geschäftskontakte oder Ansprechpartner lassen sich mobil anlegen und bearbeiten. Die Daten werden zu einem späteren Zeitpunkt mit der zentralen Datenbank synchronisiert.



Unterwegs mit CAS genesisWorld x10: ►
Mobiles Unterschreiben mit
entsprechenden Apps.

CAS Software AG, CAS-Weg 1-5, 76131 Karlsruhe
Dezernat GmbH
Eichenweg 100
20259 Bremen



CAS Software AG
CAS-Weg 1-5
76131 Karlsruhe

Auftragsbestätigung

Position	Menge	Beschreibung
001	4.00	Server
002	6.00	Laptop
003	6.00	Consulting

Ort und Datum: Karlsruhe, 23.07.2018
Unterschrift: 

Unterschied	Gesamtsumme
€1.520.00	€6.400.00
€950.00	€5.750.00
€1.000.00	€6.900.00
	€1.160.00 €

CRM trifft

Marketing Automation

Wie begeistern Unternehmen eine ständig wachsende Anzahl von Kunden, die Wert auf individuelle Kommunikation und Betreuung legen? Die Kombination aus CRM und Marketing Automation unterstützt beim interaktiven und crossmedialen Dialog, um individuell die Informationsbedürfnisse und Wünsche der Kunden gezielt zu bedienen.

Mit der Integration des Marketing Automation-Tools Evalanche in CAS genesisWorld x10 gestalten mittelständische Unternehmen ihre Kundenkommunikation durch-

gängig und kundenzentriert: Neue Kontakte lassen sich in Evalanche sukzessive vorqualifizieren. Auf Basis individueller Marketing-Maßnahmen und Kampagnen werden sie im Sinne von Lead Nurturing zu vertriebsrelevanten Leads weiterentwickelt. Auf diese Weise erhalten Interessenten genau die Informationen, die individuell auf sie zugeschnitten sind – wie zum Beispiel Einladungen, Schulungsangebote oder persönliche Beratungsleistungen – und werden effizienter und zielführender an das Unternehmen und ihr Wunschprodukt herangeführt.



EU-DSGVO – Know-how und Sicherheit für CAS Kunden

Seit Inkrafttreten der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) stehen Unternehmen vor der Herausforderung, kundenbezogene Daten rechtssicher zu speichern.

CAS genesisWorld x10 unterstützt bei der Gestaltung datenschutzkonformer Abläufe, zum Beispiel bei Einwilligungserklärungen oder dem automatisierten fristgerechten Löschen von Daten.

Darüber hinaus bietet die CAS Software AG ihren Kunden umfassende Unterstützung und Know-how bei der Umsetzung auf dem Weg zur digitalen Souveränität. Im Rahmen von Best Practices, Webinaren und dem CRM-Leitfaden Datenschutz erhalten CAS Kunden Informationen und Hilfestellung bei der Umsetzung der gesetzlichen Bestimmungen.



Laden Sie sich unseren
CRM-Leitfaden Datenschutz
kostenfrei herunter:
www.cas.de/eu-datenschutz



Weitere Highlights

Angebote konfigurieren

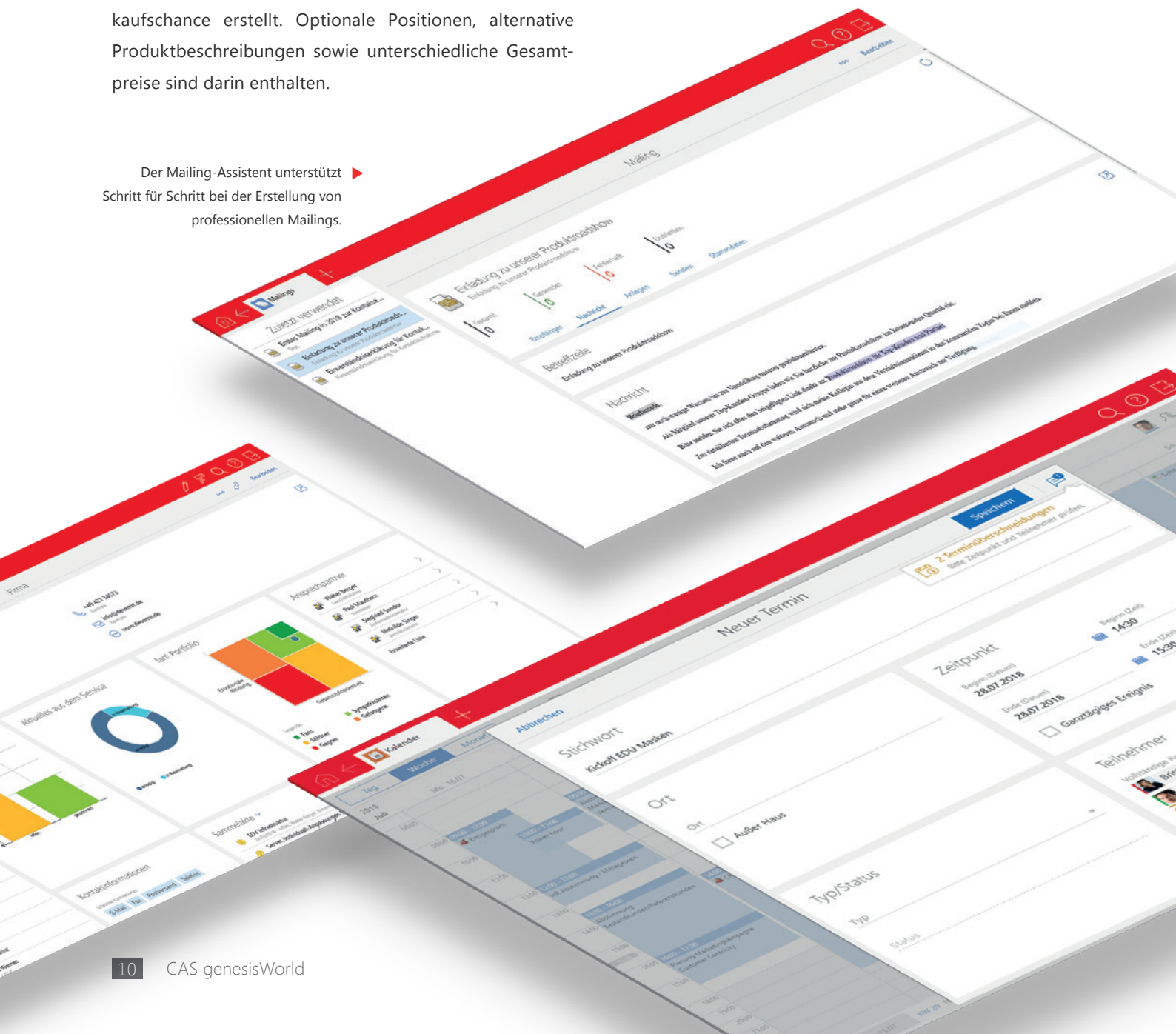
Das neue Modul CPQ (Configure Price Quote) führt CRM und Angebotskonfiguration auf einer Plattform zusammen. Angebote können so intuitiv und schnell kalkuliert werden. Besonders eignet sich das neue Zusatzmodul für Produkte, die in verschiedenen Varianten angeboten werden oder nach dem Baukastenprinzip unterschiedliche Komponenten beinhalten.

Der Vorteil: Die Angebote werden direkt in der Verkaufschance erstellt. Optionale Positionen, alternative Produktbeschreibungen sowie unterschiedliche Gesamtpreise sind darin enthalten.

Der Mailing-Assistent unterstützt Schritt für Schritt bei der Erstellung von professionellen Mailings.

Smarte Kommunikation

Im Bereich Smart Communication sind zahlreiche weitere Highlights enthalten: Dazu gehört smarte Telefonie via Voice over IP (Skype for Business und Swyx). Der Mailing-Assistent unterstützt Schritt für Schritt beim Erstellen von personalisierten Mailings für eine zielgruppenspezifische Ansprache.



Einfache Integration

Über das neue Framework CAS genesisWorld OpenSync lassen sich beliebige Drittsysteme (u.a. ERP) noch schneller und einfacher bei Versionswechsel in die bestehende Systemlandschaft integrieren.

Kalenderübersicht

Die kalenderübergreifende Anzeige von Feiertagen und der Verfügbarkeitsstatus der Kollegen in einem bevorstehenden Termin vereinfachen die überschneidungsfreie Planung.

Erweiterte Module

Ab sofort lassen sich Pflichtfelder im Befragungsmodul Survey nutzen. Der Versand von Fragebögen erfolgt auf Wunsch automatisiert über den Benachrichtigungs- und Aktionsdienst.

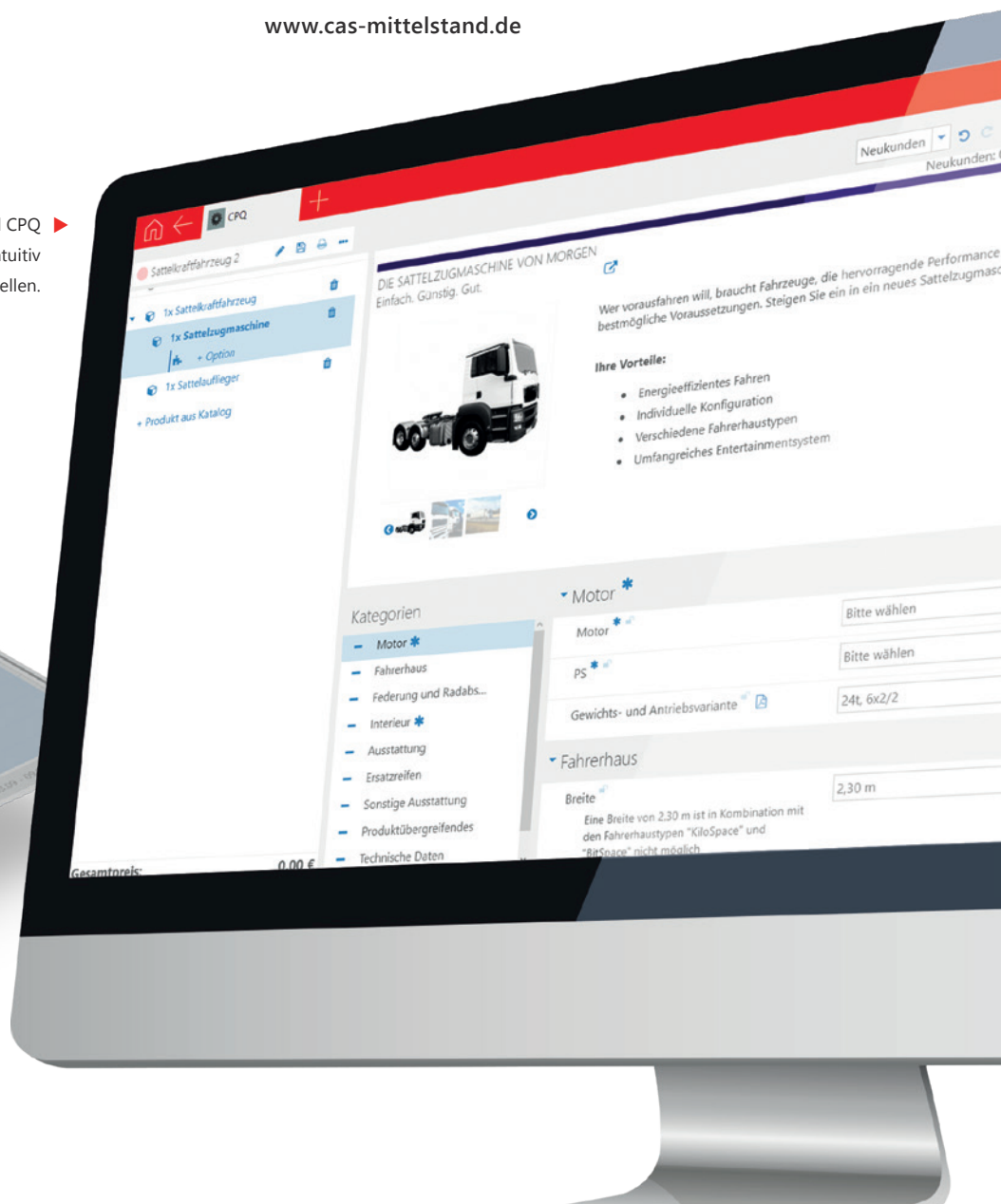
Die Belegerstellung bei Easy Invoice wurde für Abrechnungen erweitert. Damit lassen sich für eine Auswahl von Adressen gezielt Rechnungen erstellen, z.B. für die Abrechnung von Monatsbeiträgen.

Hinzu kommen Verbesserungen in der Projekt-Abrechnung, zum Beispiel durch unterschiedliche Währungen.

Diese und viele weitere Highlights zu CAS genesisWorld x10 finden Sie auf:
www.cas-mittelstand.de

Mit dem neuen Modul CPQ ► lassen sich Angebote intuitiv und schnell erstellen.

▼ Die neue Terminansicht zeigt die Verfügbarkeit der Teilnehmer und sorgt für überschneidungsfreie Planung.



Kontakt



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe
Telefon: +49 721 9638-188
E-Mail: crm@cas.de
www.cas-mittelstand.de

