

Theseus – Ihr „neuer“ Mitarbeiter für Vertrieb und Kundenservice

Stellen Sie sich vor, das Telefon klingelt. Wie von Geisterhand erscheinen Rufnummer und Name Ihres Kunden auf dem Monitor.

Innerhalb weniger Sekunden wird die komplette Kundenhistorie mit sämtlichen Kundendaten, Kontakten und Gesprächsinformationen angezeigt.

Welche Ausbildung hat dieser Mitarbeiter, der Ihnen die Informationen so schnell zur Verfügung stellt?

Customer Relationship Management heißt die „Ausbildung“, die Theseus als einer der Klassenbesten absolviert hat.

Mit Theseus bündeln Sie alle Kommunikationskanäle rund um Ihre Kunden. Denn Theseus vernetzt sämtliche mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitern in Verbindung stehende Prozesse abteilungsübergreifend.

So wird der „Mitarbeiter“ Theseus von Arbeitgebern beurteilt:

„Wir haben lange nach einer Lösung gesucht, die unseren Agenten die Arbeit erleichtert und uns detaillierte, aktuelle und projektbezogene Auswertungsmöglichkeiten bietet. Mit Theseus, der CRM-Software aus dem Hause Tesla, haben wir die optimale Lösung gefunden und arbeiten bereits seit über einem Jahr mit diesem Programm.“

Unsere Agenten sind begeistert, denn Theseus ist einfach zu bedienen und der Schulungs-Aufwand gering.“

so Gabriele Schumm, Leiterin tels@les!/Düsseldorf, www.tels@les.de

Diese Tätigkeiten übernimmt Theseus für Sie:

- Identifikation der eingehenden Rufnummer und gleichzeitige Protokollierung in der Kundenakte
- Automatische Anzeige sämtlicher Kundendaten
- Wählen der Rufnummer per Mausclick
- Integration aller Kommunikationskanäle wie z.B. Telefon + Internet + Fax + e-mail + Brief
- Speicherung aller eingehenden Informationen wie e-mail oder Fax direkt beim Kunden
- Schnelle Suche nach Informationen, Ansprechpartnern und Adressen
- Schnittstellen zu den gängigen Office-Programmen und Integration der Dokumente
- Verwaltung und Archivierung aller Kundeninformationen
- Selektion von Adressen und automatische Durchführung von Mailings
- hohe Kundenzufriedenheit – Theseus sorgt für die persönliche Note
- Auswertung von Marketing-Maßnahmen und Aktionen („**One-to-One-Marketing**“)
- Anlage von Projekten und Kontrolle des Fortschritts
- Elektronische Wiedervorlage für Mitarbeiter
- Anbindung von Remote Arbeitsplätzen an den Datenbestand der Zentrale
- Messung von Produktivität und Leistung

Weitere Qualifikationen von Theseus:

Gezielte Kundenbefragung und Akquisition über den elektronischen Gesprächsleitfaden. Theseus bietet Ihnen mit dem Gesprächsleitfaden eine weitere Fähigkeit, wichtige Kundeninformationen zu erfragen, zu erfassen und zu selektieren. So kann z.B. für das Projekt „Vermarktung von Zeitungsanzeigen“ ein Gesprächsleitfaden angelegt werden, der die Mitarbeiter unterstützt konkrete Informationen abzufragen.

EINE FRAGE KÖNNTE ZUM BEISPIEL LAUTEN:

„Welches Marketing-Budget hat der Kunde für Anzeigen vorgesehen?“ oder „Schaltet der Kunde saisonal bezogene Anzeigen für sein Produkt?“

Die Antworten auf diese Fragen können als Ja/Nein, Multiple Choice oder freie Textfelder hinterlegt werden.

Außerdem sind Antworten abrufbar und für gezielte Marketing-Aktionen verwendbar. Es können dann alle Kunden angeschrieben werden, die ein Budget > 50.000 DM haben.

ABWICKLUNG VON KUNDENANFRAGEN ÜBER DAS INTERNET

Über das Modul ‚CallMe‘ werden Internet-Seiten direkt in den Theseus-Informationsfluss eingebunden.

Es findet ein Workflow statt.

Fordert der Kunde auf der Homepage Informationen an oder bittet um Rückruf, so wird diese Anfrage automatisch in Theseus importiert.

In der Vertriebsabteilung erscheint augenblicklich ein Pop-Up, damit sich die zuständigen Mitarbeiter innerhalb von 5 Minuten um diese Anfrage kümmern können.

Ihr Vorteil:

- geringe Investitionen – und ein gut ausgebildeter Mitarbeiter ist an Bord
- kurze Einarbeitung – Theseus ist nach 3 Tagen voll einsatzfähig
- hohe Informationsverfügbarkeit – Theseus macht keinen Urlaub und ist nie krank
- hohe Kundenzufriedenheit – Theseus sorgt für die persönliche Note
- schnelle Abwicklung von Anfragen – Theseus hat alle Informationen im Zugriff
- gute Zusammenarbeit mit vorhandenen Programmen – Theseus hat Schnittstellen zu allen gängigen Office-Programmen
- effiziente Erfolgskontrolle – Theseus dokumentiert Fortschritt und Erfolg von Projekten und Aktionen

Und das kostet Ihr Mitarbeiter Theseus:

Bei den Gehaltsforderungen ist Theseus bescheiden. Dieser Mitarbeiter bietet Ihnen zwar 80% der gängigen CRM-Funktionalitäten aus dem High-End-Bereich an, möchte dafür aber nur 20% des üblichen Gehalts.

Die Lizenz für Theseus kostet rund 500 Euro pro Arbeitsplatz. Hinzu kommt die Installation, die i.d.R. 2-3 Tage, abhängig von der technischen Umgebung vor Ort, in Anspruch nimmt.

Nach der Installation ist Theseus sofort einsatzfähig. Die Schulung der Mitarbeiter umfasst 1-2 Tage.

Die Lizenzkosten reduzieren sich bei steigender Anzahl der Arbeitsplätze. Sie können Theseus auch als Arbeitskraft für einen Euro pro Tag und Benutzer mieten.

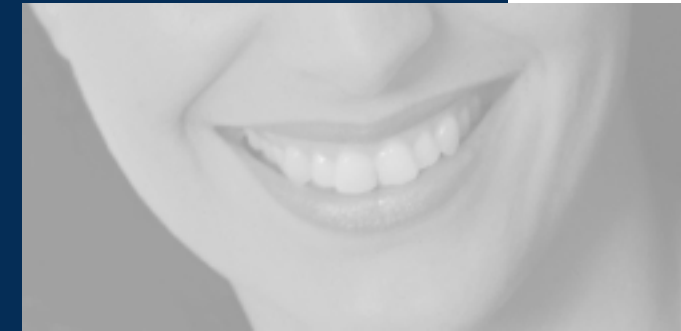
Die aktuelle Preisliste finden Sie unter

<http://www.theseus.de>, „Preise“

Laden Sie sich einfach die kostenlose Theseus Show und die 90-tägige Demo-Version unter

<http://www.tesla.de>, „Download“ herunter und überzeugen Sie sich selbst von Theseus' Fähigkeiten.

TESLA.



Theseus- lebendiges CRM

Ihr „neuer Mitarbeiter“ für Vertrieb
und Kundenservice

80% der Leistungen für 20% des Preises

Systemvoraussetzungen für Theseus:

Clientbetriebssystem:	ab Windows 95 und Win NT 4.0
Datenbankserver:	Oracle, Microsoft SQL Server
e-mail-System:	jedes MAPI-fähige e-mail-System
Faxserver:	jedes Faxsystem mit Fax-to-Mail-Gateway
Telefonanlage:	jede CTI-fähige Telefonanlage, jedes TAPI-fähige Telefon

TESLA AG · Bockholtstr. 23 · 41460 Neuss
fon +49-2131-95151-0/fax-8
www.Tesla.de · info@Tesla.de · 0800-TESLAAG