

Pressemitteilung:

eva/3 Vermietung und Verkauf und eva/3 CRM für die Vermietbranche zu einer ganzheitlichen Branchenlösung gebündelt

Nachdem eva/3 Vermietung und Verkauf im letzten Jahr erfolgreich in den Branchen Kranvermietung, Baumaschinenvermietung und Anbietern von mobilen Wohnraumsystemen zum Einsatz gekommen ist, erweitert die opta data Ihre Produktlinie eva/3 Vermietung und Verkauf mit eva/3 CRM zu einer ganzheitlichen Branchenlösung für Vermietunternehmen.

eva/3 Vermietung und Verkauf wurde um einige Funktionen erweitert speziell in den Bereichen Vorgangsverwaltung und Disposition auf die in diesem Segment oftmals benötigte Kurzzeitmiete angepasst. Somit stehen laut opta data der Fakturierung und der Disposition im Bereich der Lang- und/oder Kurzzeitmieten von Investitionsgütern nichts mehr im Wege. Darüber hinaus ist es mit Hilfe der integrierten eva/3 Warenwirtschaft auch möglich Maschinen Ein- und zu verkaufen somit eine entsprechende Lagerhaltung und Inventuren durchzuführen.

Als weiteres Highlight präsentiert opta data das Zusammenspiel zwischen eva/3 Vermietung und Verkauf sowie der Kundenbeziehungsmanagementlösung eva/3 CRM per standardisierter Schnittstelle.

Folgender Austausch wurde bereits realisiert:

- Adressabgleich zwischen eva/3 und eva/3 CRM
(Einheitlicher und aktueller Adressbestand in beiden Lösungen)
- Übermittlung der Kundennummern und Umsätze von eva/3 zu eva/3 CRM
(Überblick der Profitabilität eines Kunden auf einen Blick)
- Export von erstellten eva/3 PDF-Formularen wie Angebote, Lieferscheine, Rechnungen etc. zu eva/3 CRM. *(Übersicht der Kundenhistorie)*

Hinter dem Begriff CRM oder Kundenbeziehungsmanagement verbirgt sich vor allem die konsequente Umsetzung Angebote oder Dienstleistungen profitabel und kundenorientiert zu gestalten. Hier sind die Schlagwörter „profitabel“ und „kundenorientiert“. Kundenorientierung meint in diesem Zusammenhang, Kundenangebote sollten so individuell wie möglich sein, d. h. der Kunde sollte genau auf seine Bedürfnisse und Wünsche abgestimmte Angebote von seinem Anbieter erhalten. Im Idealfall noch bevor er aktiv auf seinen Anbieter zugeht (z. B. Newsletter). Die Profitabilität in diesem Zusammenhang ist die Klassifizierung der Kunden, z. B. nach der A-, B-, C-Analyse. Dieses gibt zunächst einen Überblick der eigenen Kundenstruktur und ermöglicht zielgerichtete Maßnahmen die zur positiven Entwicklung der Kundenstruktur eingeleitet werden können. Einige Möglichkeiten sind z. B. Up- oder Cross-Selling-Maßnahmen. Also mit Up-Selling mehr Produkte beim Kunden absetzen, oder mit Cross-Selling weitere ergänzende Produkte anzubieten.

Bei gleichzeitiger Anbindung von CTI (Computer Telephonie Integration), hat der Mitarbeiter die Möglichkeit durch automatisches öffnen des Kundendatenblattes bei einem eingehenden Anruf zu erkennen, welcher Kunde anruft und kann diesen z. B. direkt mit Namen ansprechen sowie die gesamte Historie einsehen.

Selbstverständlich darf bei aller Automatisierung nicht der persönliche Kontakt außer Acht gelassen werden. Es lassen sich halt nicht alle Kundenprozesse standardisieren.

Kontakt: optadat@.com

optadat@.com

Entwicklung moderner System-Software GmbH

Bamlerstraße 114

Tel:+49 (0) 201-3196-521

Fax:+49 (0) 201-3196-590

Email: vertrieb@optadata.com

www.optadata.com

www.eva3-crm.de

Die optadata.com, Entwicklung moderner System-Software GmbH, wurde im Mai 2000 als Teil der opta data Firmengruppe gegründet. Die opta data Unternehmensgruppe mit ca. 1.000 Beschäftigten bietet seit mehr als 30 Jahren EDV-Dienstleistungen in verschiedenen Branchensegmenten an. Um den Anforderungen der Märkte zu entsprechen, wird der Mitarbeiterstamm unseres Unternehmens ständig durch qualifizierte Fachleute ergänzt. Somit können wir unseren Kunden ein umfassendes Know-how anbieten, von dem auch Sie profitieren können.