

WER PROFITIERT VON EINER CRM-SOFTWARE?

DER EINSATZ VON 1TOOL CRM IN DEN ABTEILUNGEN

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dank der Speicherung aller Daten innerhalb eines Tools, hat die Geschäftsleitung das gesamte Unternehmen und dessen Leistungen im Blick. Von Umsatzzahlen bis hin zum Fortschritt einzelner Aufgaben. Dashboards können mit 1Tool individuell angepasst werden, sodass wichtige Kennzahlen direkt bei Einstieg in die Software erkennbar sind.



MARKETING

Auf Knopfdruck selektieren Sie mit 1Tool Ihre Kunden nach Interessen, planen erfolgreiche Kampagnen und stellen eine gezieltere Ansprache sicher. Automatische Reports im Newsletter- oder SMS-Versand lassen wertvolle Rückschlüsse über Ihre Kunden zu und erleichtern die Erfolgskontrolle anhand von Klickzahlen, Öffnungsraten uvm.



VERTRIEB

Im Vertrieb nutzen Sie eine CRM-Software zur professionellen Verwaltung von Leads und Verkaufschancen. Ein System wie 1Tool erleichtert zudem das Erstellen bedarfsgerechter Angebote sowie die Planung und Nachbereitung von Kundenterminen. Auch Umsatzziele, Verkäufe pro Mitarbeiter uvm. lassen sich automatisch messen.



KUNDENDIENST

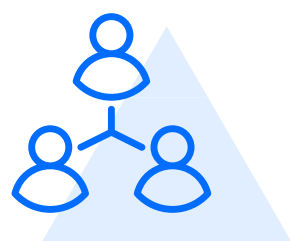
Hier führt ein CRM-System zu schnelleren Reaktionszeiten, einem optimierten Beschwerdemanagement und folglich zu einer höheren Kundenzufriedenheit. Da die gesamte Historie in Sekundenschnelle abrufbar ist, lassen sich Bedürfnisse schneller erkennen und passende Lösungen für Anfragen aller Art finden.



ERFAHREN SIE MEHR UNTER: WWW.1TOOL.COM

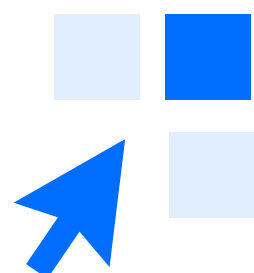
HR-MANAGEMENT

Auch für Bewerber und aktuelle Mitarbeiter lässt sich ein CRM-System hervorragend für die Verwaltung allgemeiner Mitarbeiterdaten, Lebensläufe und Qualifikationen oder für die Urlaubsplanung einsetzen. Dies schafft Vertrauen und eine stärkere geschäftliche Bindung zu einer der wichtigsten Ressourcen eines Unternehmens.



IT

Viele CRM-Softwares, wie auch 1Tool, sind sogenannte Low-Code- bzw. No-Code-Systeme. Ohne technische Hilfe können so neue Einstellungen getroffen oder zusätzliche Felder angelegt werden. Dadurch sind andere Teams nicht mehr länger auf die IT-Abteilung angewiesen, sodass mehr Zeit für andere Tätigkeiten bleibt.



EINKAUF

Mitarbeiter, die für die Beschaffung von Waren/Leistungen von Lieferanten und die Verwaltung von Kooperationspartnern zuständig sind, nutzen ein CRM-System für die Planung und Dokumentation von Terminen und den einfachen Vergleich mehrerer Anbieter, sodass Lieferketten ganz einfach optimiert werden können.



SIE MÖCHTEN IHR CRM-PROJEKT STARTEN?
KONTAKTIEREN SIE UNS UNTER

office@1tool.com

+43 3452 / 214 214