

## QAPS® Vertrieb

- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Anlage und Pflege von Vertriebsprojekten
- Angebots- und Auftragserstellung
- Schulungs- und Dokumentenverwaltung



Für den Ausbau Ihrer Kundenbeziehung dokumentiert **QAPS®-Vertrieb** alle Kontakte, Abteilungszuordnungen und andere Daten wie Telefon, Fax und E-Mail. Diese Zuordnungen sind als Stammdaten im gesamten **QAPS®-System** sichtbar und stehen Ihnen bei Bedarf immer zur

integrierte Projekthistorie können Sie den kompletten Projektverlauf verfolgen. **QAPS®** dokumentiert zu einem Projekt ereignis alle wichtigen Daten, von den Entscheidungsträgern über angeschlossene Fachhändler und Wettbewerber bis hin zum Angebot und ermittelt

The screenshot shows a window titled 'Vertriebsprojekte' with a menu bar containing 'Projekte', 'Ergebnis', 'Vorgänge', 'Entscheider', 'Anbieter', 'Wettbewerb', and 'Angebote'. The main area displays project details for 'Whiteboard Extra' (Project No. 00000002, active, Germany). It includes fields for 'Objekt' (W000000003), 'Abteilung' (EK Einkauf), 'Sachbearbeiter' (00000026), and 'Anschritt' (Büro Sondermann, Sondergasse 1, 12345 Sonderhausen, DEUTSCHLAND). Below this is a 'Produktlinie' (EINZ Einzelstücke) and 'Maßnahme' (MUS Musterbau). A large text area shows a log of events, including a 'jüngster Vorgang' from 12.07.2002 and 'aktuelle Bemerkungen' from 11.07.01. At the bottom, there are buttons for 'Neues Projekt', 'Duplizieren', 'Bearbeiten', 'Schreiben', 'Rückgängig', 'Löschen', 'Projekt reaktivieren', 'Stammlist drucken', and 'Beenden'. A search bar at the bottom left contains 'Projektnummer' and 'Suchbegriff'.

Ihnen den Forecast aus den gespeicherten Werten. Die Projektverwaltung verfügt über Funktionen, die Sie an geplante Telefonate und Besprechungstermine erinnert. Umfangreiche Suchfunktionen ermöglichen die gezielte Auswahl bestimmter Projektkomplexe zur Bearbeitung. Die Dokumentation der Projektergebnisse ermöglicht eine Analyse der positiven und negativen Abschlüsse. Die Dokumentenverwaltung erlaubt die Zuordnung von genau spezifizierten Dokumentenarten zu Personen und Firmen inkl. der

Verfügung. Über die Schulungs- und Dokumentenverwaltung haben Sie jederzeit die Informationen darüber, an welchen Schulungen ein Geschäftspartner teilgenommen und welche Unterlagen er erhalten hat. Die Pflege der Vertriebsprojekte erlaubt Ihnen die Dokumentation aller wichtigen Vertriebsaktivitäten. Durch die

Informationen über Art des Dokumentes, Ablagepfad und Aktualität beim Kunden. Die Schulungsverwaltung ermöglicht die Planung und Realisierung sowie Dokumentation interner und externer Schulungen. Jedem Schulungsereignis können beliebig viele Teilnehmer mit ihren individuellen Daten zugeordnet werden.