

7.2 Release-Vorschau

Sage CRM Collaboration auf Basis von Yammer

Die neue Komponente Sage CRM Collaboration auf Basis von Yammer bringt das gesamte Spektrum des sicheren, privaten sozialen Yammer-Netzwerks Ihres Unternehmens direkt ins Zentrum von Sage CRM. Diese erste Version ist eine kostenlose, herunterladbare Sage CRM Komponente, die das Standardpaket von Yammer nutzt. Der Kauf der Premium-Version ist nicht erforderlich.

- [Sage CRM Collaboration installieren](#)
- [Bei Sage CRM Collaboration anmelden](#)
- [Updates an eine Gruppe posten](#)
- [News-Feed-Regler aktivieren](#)
- [Alle Yammer-Themen für einen Sage CRM Kunden anzeigen](#)

Facebook-Integration

Ab Version 7.2 gibt es eine einfache Facebook-Integrationslösung, mit der Unternehmen innerhalb von Sage CRM auf die Facebook-Auftritte ihrer Kontakte und Firmen zugreifen sowie diese Angaben suchen und speichern können.

- [Facebook für Sage CRM installieren](#)
- [Von der Zusammenfassungsseite einer Person aus in Facebook suchen](#)
- [Facebook-Feed einer Firma in Sage CRM aufrufen](#)

Vertriebs-Tracker für Windows 8

Mit dem Vertriebs-Tracker können mobile Vertriebsmitarbeiter Sage CRM Vertriebs- und Kontaktdaten unterwegs auf Windows 8-Tablets anzeigen.

- [Die App "Vertriebs-Tracker" herunterladen](#)
- [Bei Vertriebs-Tracker anmelden](#)
- [Neueste Sage CRM Vertriebsabschlüsse in Vertriebs-Tracker anzeigen](#)
- [Mithilfe der Charms-Leiste in Windows 8 suchen](#)
- [Datenaktualisierungsoptionen in Vertriebs-Tracker ändern](#)

Sales Lite für iPhone

Sales Lite ist eine iPhone-App, die speziell für mobile Vertriebsmitarbeiter konzipiert wurde, die unterwegs darauf angewiesen sind, dass sie die aktuellen Informationen auf ihrem iPhone dabei haben (selbst wenn kein Netz verfügbar ist).

- [App "Sales Lite für iPhone" herunterladen](#)
- [Bei Sales Lite anmelden](#)
- [Daten in Sales Lite laden](#)
- [Offline Arbeiten mit Sales Lite](#)
- [Eine E-Mail an einen Kontakt in Sales Lite senden](#)
- [Eine Notiz zu einer Verkaufschance in Sales Lite hinzufügen](#)

Sage CRM für Tablets mit iOS-Unterstützung

Sie möchten von Ihrem Tablet aus auf Ihre Daten in Sage CRM zugreifen? Das neue Gerät/Thema für die optimierte Nutzung von Sage CRM für Tablet wird jetzt als Bestandteil lokaler Sage CRM Installationen unterstützt. Dies gilt auch für den Zugriff auf die meisten Sage CRM Hauptfunktionen mit der „normalen“ Desktop-Version von Sage CRM mit dem iPad.

- [Benutzereinstellung für Ihren Tablet-Zugriff festlegen](#)
- [Sage CRM mit einem Tablet anmelden](#)
- [Mit Ihrem Tablet Kundendaten zu Sage CRM hinzufügen](#)

Sage CRM und Sage ERP X3-Integration

Auf der Grundlage des bestehenden Sage Integrationsstandards SData (Sage Data) bietet diese Integrationslösung Benutzern von Sage CRM direkten Zugriff auf Daten zu Angeboten, Aufträgen, Rechnungen und Gutschriften in Sage ERP X3.

- [Sage ERP X3 Angebote und Aufträge im Kontext einer Verkaufschance anzeigen](#)
- [Details zu Sage ERP X3 Rechnungen von einem Konto aus anzeigen](#)
- [Handelskontoreferenzen aus Sage ERP X3 prüfen](#)



Neue und verbesserte Berichterstellungsfunktionen

Wenn Sie ein Mal einen aussagekräftigen, eindrucksvollen Bericht erstellt haben, können Sie diesen jetzt ganz einfach kopieren und als Grundlage für einen neuen Bericht verwenden. Die Berichterstellung wurde ebenfalls verbessert, sodass Spalten jetzt in Ihrer lokalen Sprache alphabetisch sortiert werden. Zudem können die Optionen für den Export in das PDF/CSV/Excel-Format für Nicht-Administratoren mittels eines einfachen Schalters entfernt werden.

- [Einen Bericht kopieren](#)
- [Berichtsspalten aus einer alphabetisch sortierten Liste auswählen](#)
- [Berichtsausgabe vor dem Exportieren schützen](#)

Verbesserungen bei FusionCharts-Diagrammen

In dieser neuen Version werden FusionCharts-Diagramme in HTML 5 erstellt, sodass keine Flash-Installation benötigt wird. Es wurden neue Diagrammtypen zu Sage CRM hinzugefügt und im Lieferumfang ist jetzt eine FusionWidgets-Bibliothek enthalten. Mit FusionWidgets können Sage Business-Partner und Entwickler benutzerdefinierte Diagramme und Elemente für die anspruchsvolle Datenvisualisierung erstellen.

- [Trichter-, Ring- oder Pyramidendiagramme zu einem Bericht hinzufügen](#)
- [Grafik einer Instrumententafel mit FusionWidgets hinzufügen](#)

Clientseitige API

Die API umfasst einfache, clientseitige Funktionen, die auch bei Upgrades erhalten bleiben und über das Feld **OnChange-Skript** oder **Benutzerdefinierter Inhalt** oder durch Referenzieren einer externen Datei in einem dieser Felder aufgerufen werden können. Dies API kann sehr wirkungsvoll eingesetzt werden, um das Aussehen von Feldern auf einem Bildschirm so zu verändern, dass die Eingabe schneller und einfacher wird. Grundlegende Kenntnisse in der Codeerstellung sind dabei hilfreich, aber nicht zwingend.

- [Pflichtfelder farbig markieren](#)
- [Schaltfläche „Drucken“ zur Seite „Interessent - Zusammenfassung“ hinzufügen](#)

Neuerungen bei Benachrichtigungen

Die Arbeit des Benutzers wird nicht mehr durch die Einblendung von Bildschirmbenachrichtigungen unterbrochen. Es gibt jetzt statt dessen oben im Bildschirm einen deutlich sichtbaren Benachrichtigungsbereich, in dem Anzahl aktiver Benachrichtigungen angegeben wird. Der Benutzer kann seine aktuellen Benachrichtigungen ein- und ausblenden sowie entweder gleichzeitig oder einzeln schließen bzw. zur Wiedervorlage auswählen.

- [Anzahl aktueller Benachrichtigungen anzeigen](#)
- [Benachrichtigungen zur Wiedervorlage auswählen oder schließen](#)

Weitere Informationen zur neuen Version Sage CRM 7.2

[Ihr Sage CRM registrieren](#)



Sage CRM Collaboration auf Basis von Yammer

Sage CRM Collaboration installieren

So installieren Sie die Sage CRM Collaboration-Komponente:

1. Laden Sie die Komponente aus dem Bereich [Apps & Extras](#) der Sage CRM Community herunter.
2. Speichern Sie die ZIP-Datei der Komponente auf Ihrem Computer, beispielsweise auf dem Desktop.
3. Wechseln Sie zu **Administration | Anpassung | Komponenten-Manager**, wählen Sie dann die ZIP-Datei an ihrem Speicherort aus und wählen Sie anschließend **Komponente installieren**.
4. Wechseln Sie zu **Administration | Benutzer | Benutzer** und bearbeiten Sie die Benutzerkonten der Benutzer, die zur Verwendung des Yammer-Add-Ons berechtigt sein sollen.
5. Sie können das Flag **Darf Yammer nutzen** benutzerspezifisch auf **Ja** setzen.

Bei Sage CRM Collaboration anmelden

So melden Sie sich bei Sage CRM Collaboration an:

1. Wechseln Sie zu **Mein CRM | Yammer**.
2. Melden Sie sich mit Ihrer üblichen, geschäftlichen E-Mail-Adresse, die Sie für den Zugriff auf das Yammer-Netzwerk Ihres Unternehmens verwenden, bei Yammer an. Falls Sie keine Yammer-Anmeldedaten besitzen, registrieren Sie sich zuerst unter [Yammer](#).

Von der Registerkarte **Mein CRM | Yammer** können Sie einen Großteil der Aktionen durchführen, die auch auf Ihrer Yammer-Startseite zur Verfügung stehen, wie etwa Personen folgen, Updates posten und zu anderen Gruppen wechseln.

Updates an eine Gruppe posten

So posten Sie ein Update an eine der Gruppen, bei der Sie Mitglied sind:

1. Wechseln Sie zu **Mein CRM | Yammer**.
2. Wählen Sie die Gruppe aus der Dropdown-Liste **Gruppe** im oberen Teil der Registerkarte aus.
3. Geben Sie das Update in das Textfeld ein.
4. Wählen Sie **Update** aus.

News-Feed-Regler aktivieren

Sie haben von überall in Sage CRM Zugriff auf den News-Feed von Yammer. So aktivieren Sie den News-Feed von Yammer:

1. Wählen Sie das Symbol **Yammer** aus, das in der rechten unteren Bildschirmcke angezeigt wird.
2. Daraufhin wird der News-Feed angezeigt und Sie können direkt über den News-Feed-Regler ein Update eingeben.

Alle Yammer-Themen für einen Sage CRM Kunden anzeigen

So zeigen Sie alle Yammer-Themen im Zusammenhang mit einem Sage CRM Kunden an:

1. Wählen Sie **Suchen | Firma** aus und öffnen Sie den Firmendatensatz.
2. Klicken Sie auf die Registerkarte **Yammer**.
3. Eine Liste aller Yammer-Beiträge im Zusammenhang mit dem Firmenthema wird angezeigt. Dies hat in der Regel die Form **#Sage CRM – [Firmenname]**.
4. Wenn Sie einen neuen Beitrag zum Firmenthema hinzufügen möchten, geben Sie den Text ein und fügen ihn dem Thema als Update hinzu. Dem Text wird automatisch der Firmenthemenname vorangestellt.

Sie können auch einem Thema für eine bestimmte Firma folgen und von Yammer benachrichtigt werden, wenn neue Beiträge zu diesem Firmenthema hinzugefügt werden.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Facebook-Integration

Facebook für Sage CRM installieren

So installieren Sie die Komponente "Facebook für Sage CRM":

1. Laden Sie die Komponente aus dem Bereich [Apps & Extras](#) der Sage CRM Community herunter.
2. Speichern Sie die ZIP-Datei der Komponente auf Ihrem Computer, beispielsweise auf dem Desktop.
3. Wechseln Sie zu **Administration | Anpassung | Komponenten-Manager**, wählen Sie dann die ZIP-Datei an ihrem Speicherort aus und wählen Sie anschließend **Komponente installieren**.

Von der Zusammenfassungsseite einer Person aus in Facebook suchen

So suchen Sie eine Person von Sage CRM aus in Facebook:

1. Wählen Sie **Suchen | Person** aus und öffnen Sie den Datensatz der Person.
2. Wählen Sie auf der Registerkarte **Zusammenfassung** den Eintrag **In Facebook suchen** aus.
3. Daraufhin werden Facebook-Suchergebnisse mit Vorschlägen zu Übereinstimmungen in einer neuen Seite angezeigt. **Hinweis:** Falls Sie noch nicht bei Facebook registriert sind, müssen Sie sich zuerst registrieren.
4. Wählen Sie die Person in Facebook aus.
5. Kopieren Sie den Facebook-URL der Person in Ihre Zwischenablage, wechseln Sie wieder zu CRM und wählen Sie die Schaltfläche **Bearbeiten** aus.
6. Fügen Sie den Facebook-URL der Person in das Feld **Facebook** ein.
7. Speichern Sie die Angaben. Der Facebook-Link der Person wird mit dem Personendatensatz in Sage CRM gespeichert und neben dem Feld wird ein Facebook-Symbol angezeigt. Dieses Symbol wird auch in Suchergebnissen neben der Person angezeigt. Durch Klicken auf dieses Symbol gelangen Sie direkt zum Profil der Person in Facebook.

Wenn ein öffentliches Facebook-Profilbild zur Verfügung steht, wird das Personensymbol oben auf der CRM Personenseite durch dieses Bild ersetzt.

Facebook-Feed einer Firma in Sage CRM aufrufen

So rufen Sie den Facebook-Feed einer Firma in Sage CRM auf

1. Wählen Sie **Suchen | Firma** aus und öffnen Sie den Firmendatensatz.
2. Wählen Sie auf der Registerkarte **Zusammenfassung** den Eintrag **In Facebook suchen** aus.
3. Daraufhin werden Facebook-Suchergebnisse mit Vorschlägen zu Übereinstimmungen in einer neuen Seite angezeigt. **Hinweis:** Falls Sie noch nicht bei Facebook registriert sind, müssen Sie sich zuerst registrieren.
4. Wählen Sie die Firma in Facebook aus.
5. Kopieren Sie den Facebook-URL der Firma in Ihre Zwischenablage, wechseln Sie wieder zu CRM und wählen Sie die Schaltfläche **Bearbeiten** aus.
6. Fügen Sie den Facebook-URL der Firma in das Feld **Facebook** ein.
7. **Speichern** Sie. Neben dem Facebook-Feld werden zwei neue Links angezeigt: **Profil** und **Feed**.
8. Wählen Sie den Link **Feed** aus, um den Feed der Firma in einem Popup-Fenster innerhalb von CRM anzuzeigen. Der Link **Profil** öffnet ein neues Fenster mit dem Facebook-Profil der Firma.

Wenn CRM das Profilbild der Firma abrufen darf, ersetzt dieses das Firmensymbol oben auf der Firmenseite in CRM.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Vertriebs-Tracker für Windows 8

Die App "Vertriebs-Tracker" herunterladen

So laden Sie die App herunter:

1. Besuchen Sie auf Ihrem Windows 8-Gerät den [Windows Store für Apps](#).
2. Suchen Sie nach Sage CRM.
3. Wählen Sie **Sage CRM Vertriebs-Tracker** aus.
4. Wählen Sie **Installieren** aus.

Bei Vertriebs-Tracker anmelden

So melden Sie sich bei Vertriebs-Tracker an:

1. Wählen Sie auf der Startseite die Kachel **Sage CRM Vertriebs-Tracker** aus.
2. Lesen und akzeptieren Sie die Nutzungsbedingungen und geben Sie auf dem Anmeldebildschirm Ihren Benutzernamen und Ihr Passwort ein.

Neueste Sage CRM Vertriebsabschlüsse in Vertriebs-Tracker anzeigen

So zeigen Sie Sage CRM Daten in Vertriebs-Tracker an:

1. Im Bildschirm **Verkaufschancen** werden Ihre aktuellen Verkaufschancen nach Phase geordnet in einem Ringdiagramm dargestellt.
2. Wenn Sie mit den Fingern von rechts nach links streichen, werden zuerst kürzlich hinzugefügte Firmen und dann Personen angezeigt.
3. Wählen Sie einen Datensatz aus, um Details dazu einzublenden.
4. Wenn Sie den Datensatz zu Ihrer Favoritenliste hinzufügen möchten, wählen Sie das Symbol **Favoriten** aus.

Mithilfe der Charms-Leiste in Windows 8 suchen

So suchen Sie in Vertriebs-Tracker nach einer Firma:

1. Streichen Sie im Vertriebs-Tracker von rechts nach links, um die **Charms-Leiste** von Windows 8 zu aktivieren.
2. Geben Sie den Firmennamen in das Feld **Suchen** ein und wählen Sie das Lupensymbol aus.
3. Nun werden Übereinstimmungen für den Firmennamen angezeigt. Wählen Sie die Firma aus, zu der Sie den Firmendatensatz mit Details anzeigen möchten.

Datenaktualisierungsoptionen in Vertriebs-Tracker ändern

So ändern Sie beispielsweise die Datenaktualisierungsoption beim Starten:

1. Streichen Sie im Vertriebs-Tracker von rechts nach links, um die **Charms-Leiste** von Windows 8 zu aktivieren.
2. Wählen Sie **Einstellungen | Optionen** aus.
3. Stellen Sie den Regler **Beim Start aktualisieren** auf an bzw. aus.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Sales Lite für iPhone

App "Sales Lite für iPhone" herunterladen

So laden Sie die App herunter:

1. Stellen Sie Folgendes sicher:
 - Mindestens ein iPhone der Modellreihe 3GS ist vorhanden.
 - Auf Ihrem iPhone ist mindestens iOS 5 installiert.
 - Sie besitzen Zugriff auf die Webservices in Sage CRM. Ihr Systemadministrator kann dies unter **Administration | Benutzer | Benutzer | Webservice-Zugriff erlauben** überprüfen.
2. Wechseln Sie auf Ihrem iPhone zum App Store.
3. Suchen Sie nach Sage CRM.
4. Wählen Sie **Sage CRM Sales Lite für iPhone** aus.
5. Wählen Sie **Gratis | App installieren** aus.

Bei Sales Lite anmelden

So melden Sie sich das erste Mal an:

1. Wählen Sie im Home-Bildschirm das Symbol **Sales Lite** aus.
2. Bei Ihrer ersten Anmeldung werden Sie aufgefordert, den URL Ihrer Sage CRM Installation einzugeben. Wenn Sie nicht sicher sind, was dies ist, können Sie den URL von Ihrem Systemadministrator erhalten.
3. Nach der erfolgreichen Anmeldung werden der Startbildschirm der App angezeigt und der erste Daten-Download gestartet.

Daten in Sales Lite laden

Sie können alle Personen und Verkaufschancen anzeigen und verwenden, auf die Sie auch mit Ihrem Desktop-PC Zugriff haben, sowie Ihre Termine und Aufgaben für die nächsten 14 Tage anzeigen.

1. Wählen Sie im Startbildschirm der App **Daten aus Sage CRM aktualisieren** aus.
2. Ihre iPhone-Kontakte werden in Sales Lite auch im Bereich **Kontakte** angezeigt.
3. Wenn Sie einen iPhone-Kontakt zu Sage CRM hinzufügen möchten, wählen Sie im Kontaktbildschirm **Zu CRM hinzufügen** aus.
4. Der iPhone-Kontakt wird in Sage CRM als **Interessant** hinzugefügt.

Offline Arbeiten mit Sales Lite

Sie können Ihre Kontakte, Verkaufschancen und den Kalender offline anzeigen. Sie können auch Kommunikationen senden oder Notizen erstellen, die später in Sage CRM synchronisiert werden. So arbeiten Sie offline

1. Stellen Sie sicher, dass Sie bereits über Daten verfügen, mit denen Sie in Sales Lite offline arbeiten können.
2. Wählen Sie im Anmeldebildschirm **Offline arbeiten**.
3. Wenn Sie wieder online sind, können Sie Ihre Daten über den Home-Bildschirm synchronisieren.

Eine E-Mail an einen Kontakt in Sales Lite senden

So senden Sie eine E-Mail aus Sales Lite:

1. Wählen Sie im Startbildschirm der App **Kontakte** aus.
2. Suchen Sie die Person, indem Sie den Vor- oder Nachnamen teilweise eingeben.
3. Wählen Sie die Person aus und tippen Sie auf ihre E-Mail-Adresse.
4. Geben Sie die E-Mail ein und senden Sie sie. Die E-Mail wird in Sage CRM als abgeschlossene Kommunikation erfasst.

Eine Notiz und ein Bild zu einer Verkaufschance in Sales Lite hinzufügen

So fügen Sie eine Notiz und ein Bild zu einer Verkaufschance hinzu

1. Wählen Sie im Startbildschirm der App **Verkaufschancen** aus.
2. Suchen Sie die Verkaufschance, indem Sie einen Teil der Beschreibung oder den Namen der damit verknüpften Firma bzw. Person eingeben.
3. Wählen Sie die Verkaufschance aus und tippen Sie auf **Notiz hinzufügen**.
4. Fügen Sie ein Bild hinzu, indem Sie auf das **Fotosymbol** tippen. Wenn Sie offline arbeiten, werden die Notiz und das Bild bei der nächsten Datenaktualisierung zu Sage CRM hinzugefügt. In Sage CRM als Dokumente gespeicherte Bilder können nur mit der Verkaufschance angezeigt werden, wenn Sie mit der vollständige Desktop-Version von Sage CRM arbeiten.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Sage CRM für Tablets mit iOS-Unterstützung

Benutzereinstellung für Ihren Tablet-Zugriff festlegen

So legen Sie die Standardzugriffseinstellung für die Verwendung von Sage CRM mit Ihrem Tablet fest:

1. Stellen Sie sicher, dass Sie bei der Desktop-Version angemeldet sind.
2. Wählen Sie **Mein CRM | Einstellungen** aus.
3. Legen Sie unter **Tablet-Standardversion** entweder **Desktop-Version** oder **Tablet-Version** fest.

Sage CRM mit einem Tablet anmelden

So gelangen Sie zur Anmeldeseite:

1. Öffnen Sie den Internet-Browser auf Ihrem Tablet.
2. Geben Sie in das Adressfeld die Adresse ein, die Sie auch am Desktop-PC oder Laptop für den Zugriff auf Sage CRM verwenden.
3. Geben Sie Ihre Anmeldeinformationen ein und tippen Sie auf **Anmelden**. Daraufhin wird die Startseite des Tablet-Themas oder der Desktop-Version angezeigt.

Mit Ihrem Tablet Kundendaten zu Sage CRM hinzufügen

So fügen Sie Informationen hinzu

1. Tippen Sie im Hauptmenü auf die Schaltfläche **Neu**.
2. Tippen Sie auf den zu erstellenden Datensatztyp. Beispielsweise auf **Firma**.
3. Geben Sie die Details in das Eingabeformular ein. Verschiedene Feldtypen öffnen unterschiedliche Arten von Oberflächen. Ein Textfeld öffnet beispielsweise die Tastatur. Bei Pflichtfeldern folgt als Markierung ein Sternchen auf den Feldnamen.
4. Tippen Sie oben auf der Seite auf die Schaltfläche **Speichern**. Falls Validierungsfehler auftreten, wird eine Popup-Meldung eingeblendet und die erforderlichen Felder werden gelb markiert hervorgehoben.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Sage CRM und Sage ERP X3-Integration

Sage ERP X3 Angebote und Aufträge im Kontext einer Verkaufschance anzeigen

So zeigen Sie Sage ERP X3 Angebote und Aufträge an:

1. Suchen und öffnen Sie einen Verkaufschancendatensatz in Sage CRM.
2. Wählen Sie die Registerkarte **Angebot/Auftrag** aus.

Daraufhin wird eine Echtzeitanzeige der mit der Verkaufschance verknüpften Sage ERP X3 Angebote und Aufträge angezeigt.

Details zu Sage ERP X3 Rechnungen von einem Konto aus anzeigen

So zeigen Sie die Details zu einer Rechnung an:

1. Suchen und öffnen Sie einen Kontodatensatz in Sage CRM.
2. Wählen Sie die Registerkarte **Verkaufsrechnungen** aus. Daraufhin wird eine Echtzeitanzeige der mit dem Konto verknüpften Sage ERP X3 Rechnungen angezeigt.
3. Wählen Sie eine Rechnung aus, die detailliert angezeigt werden soll.

Handelskontoreferenzen aus Sage ERP X3 prüfen

Dies ist eine Option, die in Implementierungen dieser Integration angepasst werden kann. Auf Wunsch können Sie dieses Feld in CRM als schreibgeschützt festlegen und die komplette Feldsteuerung bei Sage ERP X3 belassen. Die folgenden Schritte beschreiben, wie die Überprüfung funktioniert (sofern implementiert):

So prüfen Sie eine Handelskontoreferenz:

1. Wählen Sie **Neu | Konto** aus.
2. Geben Sie den Kontotyp ein und fügen Sie dann den Code für die Handelskontoreferenz zum Feld hinzu.
3. Wählen Sie das Symbol neben dem Feld **Handelskontoreferenz** aus.
4. Es wird eine Abfrage des Sage ERP X3 Systems durchgeführt. Anschließend wird eine Meldung oder ein Häkchen angezeigt, um dem Benutzer mitzuteilen, dass der Code gültig ist.
5. Füllen Sie die verbleibenden Felder im Zusammenhang mit dem Konto aus.
6. **Speichern** Sie.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Neue und verbesserte Berichterstellungsfunktionen

Einen Bericht kopieren

So kopieren Sie einen Bericht

1. Wählen Sie die Schaltfläche **Bearbeiten** neben dem zu kopierenden Bericht aus.
2. Wählen Sie die Schaltfläche **Kopieren** aus.
3. Geben Sie einen neuen, eindeutigen Namen für den Bericht ein und tippen Sie auf **Speichern**.

Berichtsspalten aus einer alphabetisch sortierten Liste auswählen

So fügen Sie ein neues Feld bzw. eine neue Spalte zu einem bestehenden Bericht hinzu:

1. Wählen Sie die Schaltfläche **Bearbeiten** neben dem zu kopierenden Bericht aus.
2. Wählen Sie das Feld aus der Liste **Spalte auswählen**. Die Liste ist alphabetisch nach Entität und dann nach Feldname sortiert.
3. Führen Sie die restlichen Schritte aus und wählen Sie dann **Speichern** aus.

Berichtsausgabe vor dem Exportieren schützen

So verhindern Sie, dass normale Benutzer Berichtsausgabe im PDF- oder Excel-Format erstellen:

1. Wählen Sie **Administration | E-Mail und Dokumente | Konfiguration von Dokumenten und Berichten** aus.
2. Stellen Sie das Feld **Berichtsexport sichtbar für Nicht-Administratoren** auf **Nein** ein.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Verbesserungen bei FusionCharts-Diagrammen

Trichter-, Ring- oder Pyramidendiagramme zu einem Bericht hinzufügen

So erstellen Sie einen Vertriebsbericht mit einem Trichterdiagramm Ihrer offenen Verkaufschancen:

1. Wechseln Sie zu **Berichte | Vertrieb | Meine offenen Verkaufschancen**.
2. Wählen Sie die Schaltfläche **Bearbeiten** neben dem Bericht aus und folgen Sie der Berichterstellung bis zur Seite **Berichtsoptionen, Schritt 2 von 2**.
3. Ändern Sie im Bereich **Diagrammoptionen** die Auswahl unter **Diagrammtyp** in **Trichter**. Weitere neue Optionen sind **Ring** und **Pyramide**.
4. **Speichern** Sie und führen Sie den Bericht dann aus. Das bestehende horizontale Balkendiagramm wird durch ein Trichterdiagramm ersetzt.

Grafik einer Instrumententafel mit FusionWidgets hinzufügen

So gehen Sie vor, wenn Sie eine Instrumententafel im Stil eines Tachometers zum Bildschirm **Firma – Zusammenfassung** hinzufügen möchten, um den Prozentsatz der innerhalb des Service Level Agreements der Firma gelösten Tickets anzuzeigen:

1. Wechseln Sie zu **Administration | Anpassung | Firma | Bildschirme**.
2. Bearbeiten Sie den Bildschirm **Firma - Eingabebildschirm**.
3. Fügen Sie zum Feld **Benutzerdefinierter Inhalt** den Code hinzu, der den Diagrammtyp "Angular Gauge" referenziert. Weitere Informationen finden Sie unter <http://docs.fusioncharts.com/widgets>.
4. **Speichern** Sie.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Clientseitige API

Pflichtfelder farbig markieren

So markieren Sie beispielsweise alle Pflichtfelder beim Hinzufügen einer neuen Firma in Pink:

1. Wechseln Sie zu **Administration | Anpassung | Firma | Bildschirme**.
2. Bearbeiten Sie den Bildschirm **Firma - Eingabebildschirm (CompanyBoxLong)**.
3. Fügen Sie das folgende Skript zum Feld **Benutzerdefinierter Inhalt** hinzu:

```
<script>
crm.ready(function()
{
crm.MarkRequiredFields("pink");
});
</script>
```

4. **Speichern** Sie. Kehren Sie dann zum Hauptmenü zurück und wählen Sie **Neu | Firma** aus.

Schaltfläche „Drucken“ zur Seite „Interessent - Zusammenfassung“ hinzufügen

1. Wechseln Sie zu **Administration | Anpassung | Interessenten | Bildschirme**.
2. Bearbeiten Sie den Bildschirm für die Interessentenanpassung (**Interessent - Benutzerdefinierter Bildschirm**).
3. Fügen Sie das folgende Skript zum Feld **Benutzerdefinierter Inhalt** hinzu:

```
<script>
  crm.ready(function()
  {
    crm.AddButton("Drucken");
  });
</script>
```

4. **Speichern** Sie. Kehren Sie dann zum Hauptmenü zurück, suchen Sie einen vorhandenen Interessenten und öffnen Sie ihn.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Neuerungen bei Benachrichtigungen

Anzahl aktueller Benachrichtigungen anzeigen

So zeigen Sie an, wie viele Benachrichtigungen Sie gerade haben:

1. Melden Sie sich bei Sage CRM an und sehen Sie in der linken, oberen Bildschirmecke nach.
2. Wenn keine Benachrichtigungen vorhanden sind, planen Sie für sich selbst zwei oder drei Aufgaben oder Termine mit aktivierter Erinnerungsfunktion für jetzt oder einen früheren Zeitpunkt.

Benachrichtigungen zur Wiedervorlage auswählen oder schließen

So wählen Sie eine Benachrichtigung zur Wiedervorlage aus oder schließen sie:

1. Wählen Sie den Benachrichtigungslink in der oberen linken Bildschirmecke aus.
2. Zum Schließen einer einzelnen Benachrichtigung wählen Sie das „x“ aus. Wenn die Benachrichtigung erst nach einem bestimmten Zeitraum wieder angezeigt werden soll, wählen Sie im Dropdown-Menü **Wiedervorlegen in:** die entsprechende Zeitdauer aus.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

Weitere Informationen zur neuen Version Sage CRM 7.2

Ihr Sage CRM registrieren

So registrieren Sie Ihr Sage CRM:

1. Geben Sie die Registrierungsdetails im letzten Schritt des Installationsprozesses ein. Wenn Sie mit einem Sage Business-Partner zusammenarbeiten, wurde die Registrierung möglicherweise bereits bei der Installation für Sie durchgeführt.
2. Wenn Sie Sage CRM noch nicht registriert, aber bereits installiert haben, wird im Produkt auf jedem Bildschirm ein blaues Banner angezeigt, bis die Registrierung erfolgt ist.
3. Zum Durchführen der Registrierung wechseln Sie zu **Administration | System | Lizenzschlüsseldetails** und füllen die erforderlichen Felder aus.

[Zurück zur Inhaltsübersicht](#)

© Copyright 2013 Sage Technologies Limited, Herausgeber dieses Materials. Alle Rechte vorbehalten.

Ohne schriftliche Genehmigung von Sage Technologies Limited darf diese Dokumentation weder ganz noch teilweise kopiert, photokopiert, reproduziert, übersetzt, auf Mikrofilm aufgenommen oder anderweitig vervielfältigt werden.

Die Verwendung der hier beschriebenen Software und der zugehörigen Dokumentation unterliegt dem Endbenutzer-Lizenzvertrag, der mit der Software geliefert oder bei der Systemanmeldung akzeptiert wird. Sage und das Sage Logo sind eingetragene Marken oder Marken von The Sage Group PLC. Alle anderen Marken sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Rechteinhaber.

Dokumentversionscode: RLP-USE-DE-720-1.0

Hinweis: Alle beschriebenen Merkmale sind nur als Vorschau zu verstehen und werden derzeit noch in keiner auf dem Markt befindlichen Version unterstützt. Die Links zu detaillierter Dokumentation und zu Videos werden derzeit für 7.2 aktualisiert – der Inhalt stellt lediglich eine Orientierungshilfe dar. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.
