



# Sage CRM 2015 R1 Release-Vorschau



# Einführung

In dieser Release-Vorschau werden neue Funktionen von Sage CRM 2015 R1 sowie Verbesserungen an bestehenden Funktionen erläutert. Sie finden hier Beschreibungen der einzelnen Funktionen sowie Tipps und Anleitungen, damit Sie leichter mit der neuen Release arbeiten können.

- MailChimp
- Turbofunktionen
  - Control-Center für Führungskräfte
  - Neue Diagramme und Berichte
  - Schnellangebote und -aufträge
  - „Serienbrief in Word-Format“ und „Serienbrief in PDF-Format“
  - Verschachtelte Serienbriefe
- Verbesserte Sicherheit
- Verbesserungen für die mobile Verwendung

# MailChimp

MailChimp ist eine in Sage CRM integrierbare E-Mail-Marketinglösung, mit der Sie Online-Kampagnen erstellen, E-Mails senden und Ergebnisse erfassen können.

Mit MailChimp-Kampagnen können Sie direkt aus Sage CRM automatische E-Mails an Kontaktgruppen senden. Sie können Kampagnen mithilfe vordefinierter Vorlagen erstellen oder aber jeweils eine neue Vorlage erstellen. Nach dem Start einer MailChimp-Kampagne können Sie die Interaktionen der Empfänger mit den Kampagnen-E-Mails anzeigen und so passende Aktionen nachschalten.

## Integration von Sage CRM und MailChimp

Als Systemadministrator müssen Sie die Integration von Sage CRM und MailChimp vornehmen und dann die Einstellungen von Benutzern konfigurieren, damit diese MailChimp-Kampagnen erstellen und senden können.

1. Klicken Sie auf **<Mein Profil> | Administration | E-Mail und Dokumente | MailChimp-Integration**.
2. Zum Erstellen eines MailChimp-Kontos wechseln Sie zu <https://login.mailchimp.com/signup?> und führen die für die Registrierung erforderlichen Schritte durch.
3. Rufen Sie den MailChimp API-Schlüssel ab, und geben Sie ihn unter **MailChimp API-Schlüssel** ein. Sage CRM verwendet diesen Schlüssel für die Kommunikation mit MailChimp. Falls Sie Unterstützung benötigen, finden Sie weitere Informationen unter <http://kb.mailchimp.com/accounts/management/about-api-keys>.
4. Rufen Sie die MailChimp Listen-ID ab, und geben Sie sie unter **MailChimp Listen-ID** ein. Sage CRM verwendet diese ID dazu, Abonenteninformationen an MailChimp zu senden. Falls Sie Unterstützung benötigen, finden Sie weitere Informationen unter <http://kb.mailchimp.com/lists/managing-subscribers/find-your-list-id#Finding-the-List-ID-on-the-list>.
5. Klicken Sie auf **Speichern**. Damit ist die Integration von Sage CRM und MailChimp für Ihr Sage CRM Konto abgeschlossen.
6. Wenn Sie Benutzer zu Ihrem Konto hinzufügen möchten, klicken Sie auf **<Mein Profil> | Administration | Benutzer | Benutzer**.
7. Öffnen Sie den zu konfigurierenden Benutzer und klicken Sie auf **Bearbeiten**.
8. Wählen Sie unter **MailChimp aktivieren** die Option **Ja** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

## Hinzufügen von Kontakten zu einer MailChimp-Liste

Vor dem Einrichten einer MailChimp-Kampagne müssen Sie erst eine Gruppe mit Kontakten erstellen, an die Sie Kampagnen-E-Mails senden möchten, und diese Gruppe in eine bestehende MailChimp-Liste importieren. Sie können Gruppen mit Kontakten ganz einfach direkt aus Sage CRM zu MailChimp hinzufügen.

1. Klicken Sie im Hauptmenü auf **Gruppen** und öffnen Sie eine Gruppe mit Firmen, Personen oder Interessenten. Nehmen Sie eventuell erforderliche Änderungen an dieser Gruppe vor. Alternativ dazu erstellen Sie eine neue Gruppe.
  - Die Gruppe muss eine Spalte "E-Mail" enthalten. Fehlt diese Spalte, wird die Schaltfläche **An MailChimp senden** nicht angezeigt.
  - Jeder in der Gruppe enthaltene Kontakt muss über eine gültige E-Mail-Adresse verfügen. Kontakte ohne E-Mail-Adresse werden nicht zur MailChimp-Liste hinzugefügt.
  - Der Gruppenname darf maximal 80 Zeichen lang sein. Ist der Name länger als 80 Zeichen, werden die Gruppendetails nicht zur bestehenden MailChimp-Liste hinzugefügt.
2. Klicken Sie auf **An MailChimp senden**.

## Erstellen einer MailChimp-Kampagne

Damit Sie eine MailChimp-Kampagne erstellen können, müssen Sie zuerst eine Gruppe mit E-Mail-Kontakten erstellt haben, die Sie bei der Kampagne verwenden möchten, und diese Gruppe zur bestehenden MailChimp-Liste hinzugefügt haben. Außerdem benötigen Sie eine Internetverbindung und müssen sich bei Ihrem MailChimp-Konto angemeldet haben.

1. Klicken Sie im Hauptmenü auf **MailChimp-Kampagnen** und dann auf **Neu**.
2. Geben Sie die Kampagnendetails ein.
  - Geben Sie den Kampagnennamen in das Feld **Name** ein. Verwenden Sie am Anfang des Namens keine Sonderzeichen wie umgekehrten Schrägstriche oder Anführungszeichen, da dies zu einem Fehler führt.
  - Geben Sie die E-Mail-Adresse, von der aus Kampagnen-E-Mails versendet werden, in das Feld **E-Mail-Adresse des Absenders** ein.
  - Geben Sie den Absendernamen, der in den Kampagnen-E-Mails angezeigt wird, in das Feld **Absendername** ein.
  - Wählen Sie die Gruppe, an die Kampagnen-E-Mails gesendet werden, unter **Segment** aus.
3. Klicken Sie auf **Kampagne erstellen**.

MailChimp wird in einem neuen Browserfenster geöffnet. Falls MailChimp nicht geöffnet wird, stellen Sie sicher, dass Ihr Browser Pop-ups nicht blockiert. Führen Sie die folgenden Schritte in MailChimp aus.

1. Überprüfen Sie die Richtigkeit der Kampagnendetails und klicken Sie auf **Next** (Weiter).
2. Wählen Sie eine Vorlage aus und fügen Sie das Bild und den Inhalt hinzu, die Sie einbinden möchten. Klicken Sie auf **Save & Close** (Speichern & senden).
3. Klicken Sie auf **Next** (Weiter) und bestätigen Sie, dass alle Elemente Ihrer Vorlage richtig sind.
  - Falls nicht alles seine Richtigkeit hat, klicken Sie auf **Resolve** (Beheben) und korrigieren das Problem.
  - Falls Sie Änderungen an einem Element vornehmen möchten, klicken Sie auf **Edit** (Bearbeiten).
4. Speichern, planen oder senden Sie Ihre Kampagne.
  - Wenn Sie die E-Mail sofort senden möchten, klicken Sie auf **Send** (Senden) und **Send Now** (Jetzt senden).
  - Soll die E-Mail gespeichert und zu einem bestimmten Zeitpunkt gesendet werden, klicken Sie auf **Schedule** (Planen). Geben Sie die Übermittlungsoptionen an und klicken Sie auf **Schedule Campaign** (Kampagne planen).
  - Um die E-Mail zu speichern und zu Sage CRM zurückzukehren, klicken Sie oben im Bildschirm auf **Save and Exit** (Speichern und beenden). Wenn Sie die E-Mail dann senden möchten, öffnen Sie die Kampagne in Sage CRM und klicken auf **MailChimp-Kampagne senden**.

## Anzeigen der Ergebnisse einer MailChimp-Kampagne

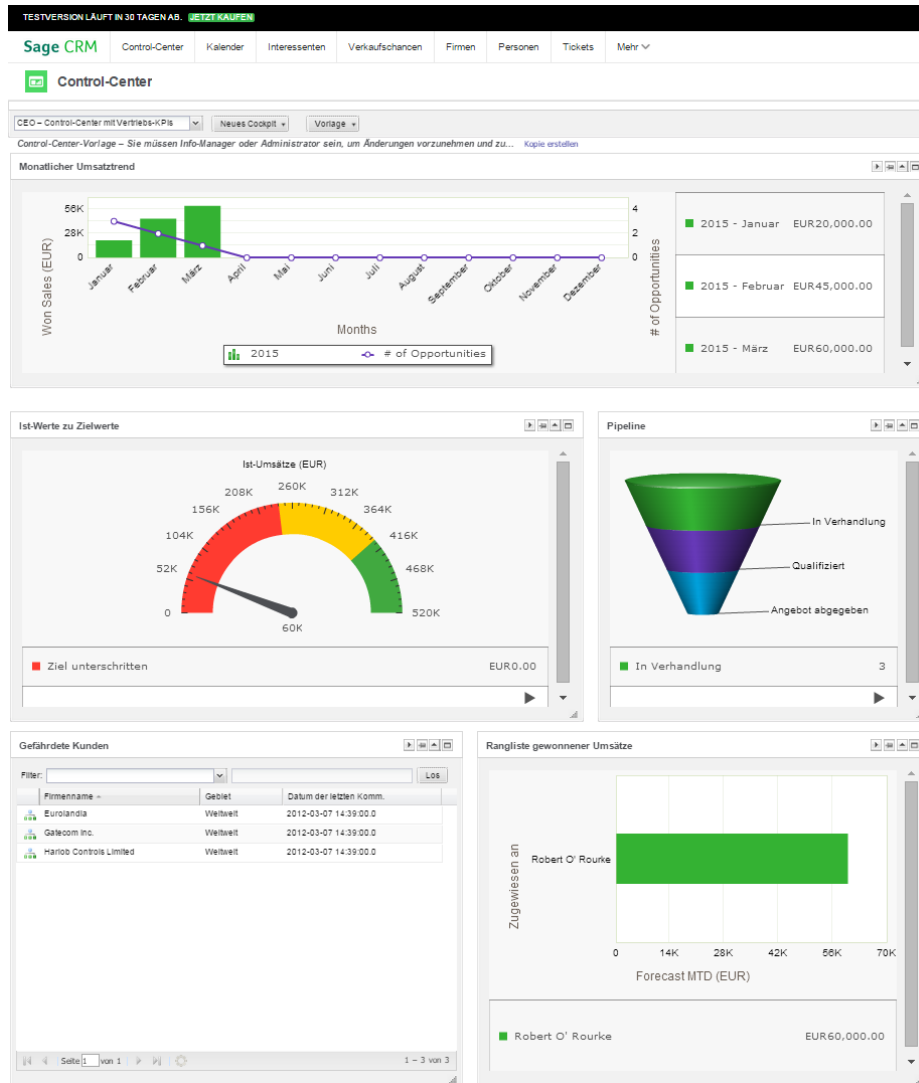
Stündlich synchronisiert MailChimp Daten aus allen Kampagnen mit Sage CRM (sofern Sage CRM geöffnet ist), sodass Sie aktuelle Statistiken zur Empfängerinteraktion mit Ihren Kampagnen-E-Mails einsehen können. Wenn Sie Sage CRM schließen, werden die Daten erst beim erneuten Öffnen von Sage CRM aktualisiert. Bei einer großen Zahl von Kampagnenstatistiken kann die Aktualisierung einige Zeit dauern.

1. Klicken Sie im Hauptmenü auf **MailChimp-Kampagnen**.
2. Klicken Sie auf den Hyperlink einer Kampagne. Statistiken über diese Kampagne werden im Panel mit MailChimp-Kampagnenergebnissen angezeigt.
3. Wenn Sie die Daten für diese Kampagne manuell synchronisieren möchten, klicken Sie auf **Aktualisieren**.
4. Durch Klicken auf einen Hyperlink können Sie detailliertere Informationen über die einzelnen Statistikwerte anzeigen. Erläuterungen zu den einzelnen Statistikwerten finden Sie im *Benutzerhandbuch*.
5. Wenn Sie eine Kontaktgruppe auf der Basis der Empfänger in einer Statistikgruppe erstellen möchten, klicken Sie auf **Neue Gruppe erstellen**. Bei Bedarf können Sie geeignete Folgeaktivitäten für diese Gruppe festlegen, damit Ihre Kampagne noch gezielter und relevanter wird.
6. Bei jeder Aktualisierung der Kampagnenstatistiken wird für jeden E-Mail-Empfänger ein Kommunikationsdatensatz erstellt. Klicken Sie auf die Registerkarte "Kommunikation" für den entsprechenden Firmen-, Personen- oder Interessentendatensatz, um Informationen über die MailChimp-Kampagnen-E-Mail an diesen Empfänger anzuzeigen. Klicken Sie auf den Hyperlink, um eine Kopie der Kampagnen-E-Mail zu öffnen.

# Turbofunktionen

## Control-Center für Führungskräfte

Für CEOs gibt es das vordefinierte Control-Center **Vertriebs-KPIs für Manager**. Es zeigt KPIs (Key Performance Indicators) an, damit Sie erfolgreiche Aktivitäten Ihres Unternehmens identifizieren und bewerten können. Es enthält konfigurierbare Elemente, die Sage CRM Daten aus dem gesamten Unternehmen nutzen.



- **Monatliche Umsatztrends:** Vergleicht die im laufenden Jahr realisierten Umsätze mit den Vorjahreswerten. Außerdem zeigt dieses Control-Center die Anzahl der Verkaufschancen, die im laufenden Jahr gewonnen wurden, sowie eine Trendkurve. Dieses Control-Center enthält ein Kombinationsdiagramm.
- **Ist-Werte zu Zielwerte:** Zeigt die Anzahl der gewonnenen Verkaufschancenumsätze als Prozentsatz der Forecast-Werte. Dieses Control-Center enthält ein Instrumententafel-Diagramm.
- **Pipeline:** Zeigt Informationen über alle derzeit offen Verkaufschancen, gruppiert nach Phase. Dieses Control-Center enthält ein Trichterdiagramm.

- **Gefährdete Kunden:** Zeigt Kunden und Interessenten, die mehr als 90 Tage lang nicht kontaktiert wurden, oder Kunden und Interessenten in einem über 90 Tage alten Unternehmen, die noch nie kontaktiert wurden. Bei diesen Kunden läuft Ihr Unternehmen Gefahr, sie zu verlieren.
- **Rangliste gewonnener Geschäfte:** Zeigt die Anzahl von Verkaufschancen an, die jeder Vertriebsmitarbeiter gewonnen hat.

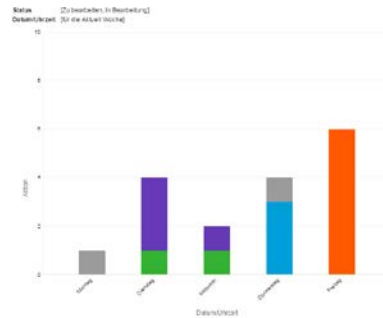
Damit Sie eine Verkaufschance in die Berichte "Monatliche Umsatztrends", "Ist-Werte zu Zielwerte" oder "Rangliste gewonnener Geschäfte" aufnehmen zu können, muss das Datum im Feld **Geschlossen** des Verkaufschancendatensatzes innerhalb des relevanten Zeitraums liegen.

# Neue Diagramme und Berichte

## Neue Diagramme

### Gestapelt

Balken werden aufeinander gestapelt, um gruppierte Daten darzustellen. Dies ermöglicht eine weiter angelegte und besser vergleichbare Darstellung von Daten als bei normalen Balkendiagrammen. Ein gestapeltes Diagramm ist bei Aktivitätsberichten vom Typ *Offene Aktivitäten* nützlich, um mehrere Aktionen darzustellen, die an einem bestimmten Termin stattfanden.



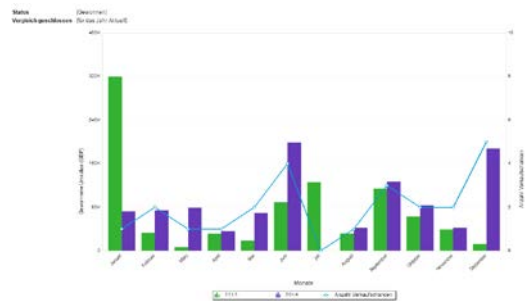
### Instrumententafel

Die Segmente des Diagramms stellen drei Bereiche in Bezug zu einem Zielwert dar, nämlich die Bereiche unterhalb, in der Nähe und oberhalb des Zielwerts. Der Zeiger der Instrumententafel markiert den aktuellen Wert. Ein Instrumententafel-Diagramm ist in Vertriebsberichten vom Typ *Ist-Werte zu Zielwerte* nützlich, um darzustellen, wie der Vergleich zwischen den Ist-Umsätzen und den prognostizierten Umsätzen für einen bestimmten Zeitraum ausfällt. Sie können ein Instrumententafel-Diagramm auch in einem Kundendienstbericht verwenden, um Ihre Performance in Vergleich zu Ihrem SLA-Ziel darzustellen. Weitere Informationen finden Sie unter *Hinzufügen eines Instrumententafel-Diagramms zu einem Vertriebsbericht im Benutzerhandbuch*.



### Kombination

Ein Balkendiagramm stellt eine Datengruppe und ein Liniendiagramm eine zweite Datengruppe dar, sodass Sie eine breiter angelegte Datendarstellung erhalten. Ein Kombinationsdiagramm ist bei Berichten vom Typ *Monatliche Umsatztrends* nützlich, um Informationen wie durch Geschäfte generierte Umsätze und Anzahl von Geschäftsabschlüssen in einem bestimmten Zeitraum darzustellen. Sie können ein Kombinationsdiagramm auch in einem Kundendienstbericht verwenden, um die Zahl der im laufenden Jahr geöffneten Tickets im Vergleich zur Zahl geschlossener Tickets im System darzustellen. Weitere Informationen finden Sie unter *Hinzufügen eines Kombinationsdiagramms zu einem Kundendienstbericht im Benutzerhandbuch*.



Damit Sie Diagramme in einem PDF-Bericht anzeigen können, muss Adobe Flash auf dem Sage CRM Server installiert sein.



## Neue Berichte

Es gibt drei neue Berichte. Zum Anzeigen, Bearbeiten oder Ausführen der Berichte klicken Sie im Hauptmenü auf **Berichte**. Diese sofort verwendbaren Berichte sind für die Verwendung der neuen Diagrammtypen konfiguriert.

- **Monatliche Umsatzrends:** Vergleicht die im laufenden Jahr realisierten Umsätze mit den Vorjahreswerten. Außerdem zeigt dieses Control-Center die Anzahl der Verkaufschancen, die im laufenden Jahr gewonnen wurden, sowie eine Trendkurve. Dieses Control-Center enthält ein Kombinationsdiagramm.
- **Ist-Werte zu Zielwerte:** Zeigt die Anzahl der gewonnenen Verkaufschancenumsätze als Prozentsatz der Forecast-Werte. Dieses Control-Center enthält ein Instrumententafel-Diagramm.
- **Offene Aktivitäten:** Zeigt Informationen über Kalendereinträge für einen bestimmten Zeitraum wie etwa Produktvorführungen, abzusendende Briefe und Besprechungen. Dieses Control-Center enthält ein gestapeltes Diagramm.

## Schnellangebote und -aufträge

Sie können ein Angebot oder einen Auftrag durch Zusammenführen einer Standardvorlage mit vorhandenen Datensatzdetails schnell erstellen. Das Angebot bzw. der Auftrag kann direkt aus Sage CRM gedruckt oder per E-Mail an einen Kontakt gesendet werden.

### Erstellen eines Schnellangebots und -auftrags

1. Klicken Sie auf **Neu | Neues Angebot** oder **Neu | Neuer Auftrag**.
2. Alternativ dazu öffnen Sie den Verkaufschancendatensatz oder den Firmendatensatz, für den Sie ein Schnellangebot bzw. einen Schnellauftrag erstellen möchten. Bei aktiviertem Workflow müssen Sie die Verkaufschance eventuell erst hochstufen, bevor Sie ein auf dem Datensatz basierendes neues Angebot bzw. einen neuen Auftrag erstellen, drucken oder senden können.
3. Füllen Sie die Felder im Bildschirm **Neues Angebot** bzw. **Neuer Auftrag** aus. Sie können das Angebot bzw. den Auftrag mit einer Firma oder Person mithilfe der Schaltflächen für die erweiterte Suche verknüpfen.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.
5. Zum Anzeigen einer Vorschau des Angebots bzw. des Auftrags in einem neuen Fenster klicken Sie auf **Mehr | Angebot drucken** bzw. **Auftrag drucken**. Drucken oder speichern Sie das Angebot bzw. den Auftrag mithilfe der PDF-Schaltflächen.
6. Wenn das Angebot bzw. den Auftrag ohne Ausdrucken oder E-Mail-Versand speichern möchten, klicken Sie auf **Weiter**.

### Senden eines Schnellangebots und -auftrags

1. Wenn Sie Schnellangebote oder -aufträge als E-Mail-Anhang versenden möchten, klicken Sie auf **Mehr | Angebot senden** bzw. **Auftrag senden**.
2. Geben Sie die E-Mail-Adresse und den Betreff ein.
3. Wenn Sie einen vollständigen Kommunikationsdatensatz mit einem Link zu dem neuen Angebot bzw. Auftrag erstellen möchten, füllen Sie die Felder unter **Kommunikationsoptionen** aus und achten darauf, ein Team und eine Folgeaktivität anzugeben. Mit jeder Person im angegebenen Team wird ein Kommunikationsdatensatz verknüpft.
4. Um Informationen über das per E-Mail gesendete Angebot bzw. den Auftrag zu einer bestehenden Marketing-Kampagne hinzuzufügen, wählen Sie unter **Kampagnenaktivität** die entsprechende Kampagnenaktivität aus.
5. Klicken Sie auf **Mehr | Angebot senden** bzw. **Auftrag senden**.

## „Serienbrief in Word-Format“ und „Serienbrief in PDF-Format“

In Sage CRM 2015 R1 gibt es zwei mögliche Formate für die Serienbriefausgabe.

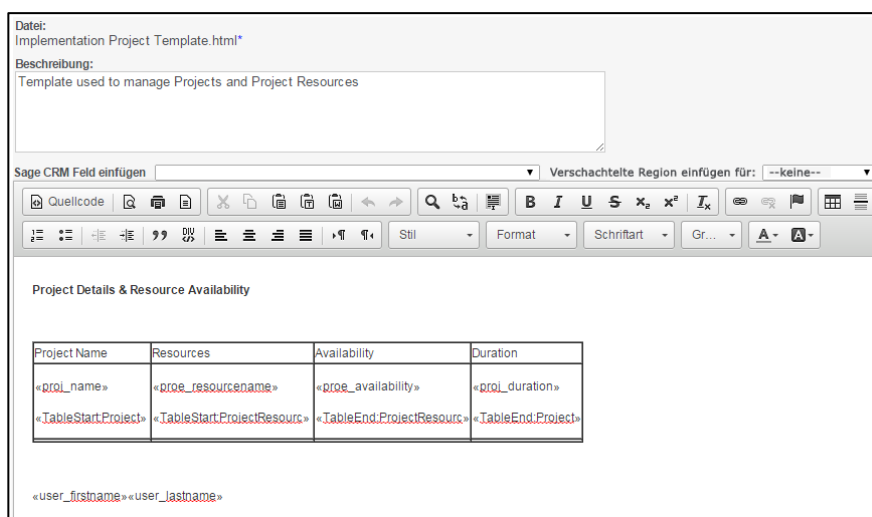
- Zur Erstellung eines Serienbriefs im PDF-Format klicken Sie auf **Serienbrief in PDF-Format**.
- Zur Erstellung eines Serienbriefs im Microsoft Word-Format klicken Sie auf **Serienbrief in Word-Format**. Ihr Systemadministrator muss die Option **Serienbrief in Word-Format** aktivieren.

Weitere Informationen finden Sie unter *Erstellen eines Serienbriefs* im *Benutzerhandbuch*.

## Verschachtelte Serienbriefe

Sie können verschachtelte Serienbriefe erstellen, indem Sie benutzerdefinierte Entitäten verwenden, die mit anderen benutzerdefinierten Entitäten in Beziehung stehen. Mit Hauptentitäten lassen sich keine verschachtelten Serienbriefe erstellen. Sie können beispielsweise einen verschachtelten Serienbrief für eine benutzerdefinierte Entität "Projekt" erstellen, die Informationen über eine zugehörige Entität "Projektressource" enthält. Mit der Serienbrieffunktion wird dann ein Brief für jedes Projekt erstellt, das Projektinformationen und eine Tabelle mit Projektressourcen enthält.

1. Öffnen Sie den Datensatz einer benutzerdefinierten Entität.
2. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dokumente** und anschließend auf **Serienbrief in Word-Format** bzw. **Serienbrief in PDF-Format**.
3. Klicken Sie auf **Vorlage erstellen** und geben Sie Vorlagendetails für **Datei** und **Beschreibung** ein.
4. Sie können Sage CRM Serienbrieffelder einfügen, indem Sie diese aus **Sage CRM Feld einfügen** auswählen.
5. Wenn Sie eine Tabelle mit Serienbrieffeldern einbeziehen möchten, klicken Sie auf den Hyperlink **Verschachtelte Region einfügen**. Dadurch werden die Start- und Abschluss-Tags sowohl für die Haupttabelle als auch die untergeordnete Tabelle eingefügt. Wenn Sie eine Zeile mit Projektressourcendaten anzeigen möchten, müssen die erste Spalte in dieser Zeile ein Tag "TableStart:<ProjectResource>" und die letzte Spalte ein Tag "TableEnd:<ProjectResource>" enthalten. **Wichtig: Sie müssen die Tags "TableStart" und "TableEnd" im gleichen Vorlagenabschnitt bzw. in der gleichen Tabellenzeile oder -zeile angeben, selbst wenn Sie keine Positionen verwenden.**



The screenshot shows the Sage CRM template editor interface. At the top, there are fields for 'Datei:' (Implementation Project Template.html\*) and 'Beschreibung:' (Template used to manage Projects and Project Resources). Below these is a toolbar with various icons for editing and formatting. The main content area displays a table titled 'Project Details & Resource Availability' with the following structure:

Project Name	Resources	Availability	Duration
«prol_name»	«proe_resourcename»	«proe_availability»	«prol_duration»
«TableStart:Project»	«TableStart:ProjectResource»	«TableEnd:ProjectResource»	«TableEnd:Project»

At the bottom of the editor, there is a field for «user\_firstname»«user\_lastname».

6. Klicken Sie auf **Vorlage speichern**.
7. Zum Fortsetzen der Serienbrieffunktion klicken Sie auf **Zusammenführen und fortfahren**.

## Verbesserte Sicherheit

- Das oberste Menü zeigt Datum und Uhrzeit Ihrer **letzten Anmeldung** an.
- Wenn Sie auf **<Mein Profil>** klicken, können Sie Ihre **Letzte Aktivität** anzeigen. Die Liste enthält die Aktivitäten der letzten fünf Tage mit Uhrzeit, Standort, Browser, Gerät und IP-Adresse zu jeder Anmeldung.

## Verbesserungen für die mobile Verwendung

Bei Sage CRM 2015 R1 gibt es drei wesentliche Verbesserungen für die mobile Verwendung.

- Die optimierten Themen für Mobilgeräte wurden im Thema **Sage CRM Mobile** zusammengefasst, das auf iPhones, Android-Smartphones und Tablets gleich identisch ist. Das klassische Sage CRM Mobile-Thema wird für Geräte mit Internet Explorer Mobile und Blackberrys weiterhin unterstützt.
- Sage CRM Sales Lite heißt jetzt **Sage CRM für iPhone** und bietet eine verbesserte Oberfläche. Außerdem stehen einige neue Funktionen zur Verfügung: Sie können neue Besprechungen oder Aufgaben über die App hinzufügen und einen iPhone-Kontakt als Interessent oder Person in Sage CRM importieren. Ihr Systemadministrator kann benutzerdefinierte Felder erstellen, die dann in Sage CRM für iPhone angezeigt werden.
- Mit **Sage CRM für Android** können Sie neue Besprechungen oder Aufgaben über die App hinzufügen und einen Android-Kontakt als Interessent oder Person in Sage CRM importieren. Ihr Systemadministrator kann benutzerdefinierte Felder erstellen, die dann in Sage CRM für Android angezeigt werden.

Weitere Informationen finden Sie im *Handbuch zu Sage CRM Mobile*.

---

© Copyright 2015 Sage Software GmbH, Herausgeber dieses Materials. Alle Rechte vorbehalten.

Ohne schriftliche Genehmigung von Sage Software GmbH darf diese Dokumentation weder ganz noch teilweise kopiert, 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 Eigentümer.

**Dokumentversionscode: RLP-USE-DEU-151-1.0**

---

## Info zu Sage CRM

Über 15.000 kleine bis mittelgroße Unternehmen in aller Welt setzen jeden Tag auf Sage CRM, um den Umsatz zu steigern, ihre Produktivität zu erhöhen und die einzelnen Kundeninteraktionen sinnvoll zu erfassen. Sage CRM wird von aufstrebenden Unternehmen eingesetzt, die neue Möglichkeiten für den Kundendialog suchen und das Potenzial von Social Media und der neusten mobilen Technologien nutzen möchten, um das Unternehmenswachstum zu steigern. Bei der gleichzeitigen Verwendung von Sage ERP kommen unsere Kunden in den Genuss besserer unternehmerischer Einblicke, Steigerungen bei Effizienz und Produktivität und einer zentralen, ganz auf den Kunden ausgerichteten Sicht auf das Gesamtunternehmen. Es spielt also keine Rolle, ob Ihr Unternehmen noch ganz am Anfang steht oder bereits mehrere Hunderte Mitarbeiter hat: Sage CRM unterstützt Sie in jedem Fall dabei, noch erfolgreicher zu arbeiten.

Steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg mit einer 30 Tage gültigen Testversion von [www.sagecrm.com](http://www.sagecrm.com).

