

Sage CRM 7.3 Release-Vorschau



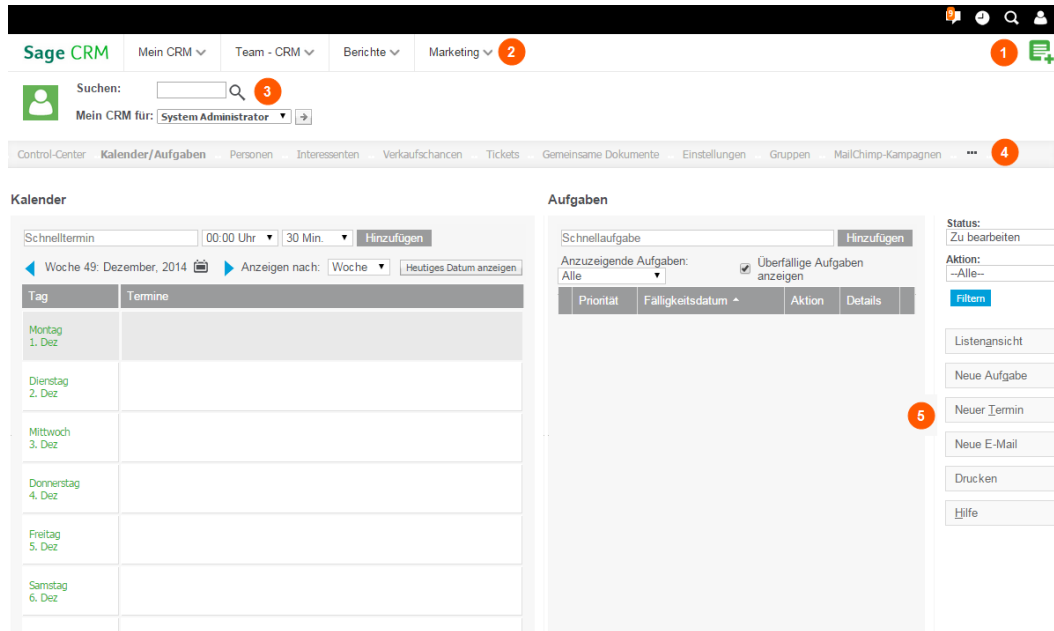
Einführung

In dieser Release-Vorschau werden neue Funktionen von Sage CRM 7.3 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.

- Das Thema „Modern“
- Turbofunktionen
 - Control-Center für Führungskräfte
 - Neue Diagramme und Berichte
 - Workflow-Verbesserungen
 - Eskalationsregeln
 - Schnellangebote und -aufträge
 - Serienbrief in Word-Format“ und „Serienbrief in PDF-Format“
- MailChimp
- Verbesserungen für die mobile Verwendung
- Optimierter Texteditor
- Dublettenbereinigung bei Interessenten

Das Thema „Modern“

Das Thema **Modern** ist ein optionales Oberflächenthema für bestehende Sage CRM Kunden und gleichzeitig das Standardthema für neue Sage CRM Kunden. Mit diesem Thema können Sie jetzt noch produktiver arbeiten und leichter auf sämtliche notwendigen Informationen zugreifen. Das Thema **Modern** unterscheidet sich in verschiedener Hinsicht vom Sage CRM Standardthema. Weitere Informationen finden Sie Handbuch *Das Thema „Modern“*.



1. Über Symbole und Schaltflächen in der oberen Leiste können Sie im Handumdrehen Ihre Benachrichtigungen, zuletzt angezeigte Datensätze und Ihren Profilbereich anzeigen. Außerdem können Sie damit spielend zu Ihrer Startseite zurückkehren und Datensätze suchen bzw. neu erstellen.
2. Über die Dropdown-Listen des Hauptmenüs haben Sie überall in Sage CRM Zugriff auf sämtliche Optionen des Hauptmenüs wie beispielsweise **Mein CRM** und **Team - CRM**.
3. Mithilfe des Felds **Suchen** können Sie schnell nach anderen Sage CRM Benutzern suchen, um aus Ihrem Modus **Mein CRM** in denselben Modus eines Kollegen zu wechseln. Sie können auch aus Ihrem Modus **Team - CRM** in denselben Modus eines anderen Teams wechseln. Ihr Systemadministrator muss Ihnen die entsprechenden Berechtigungen dafür gewähren.
4. Horizontal angeordnete Registerkarten ermöglichen Ihnen, ganz leicht durch sämtliche Teilbereiche eines bestehenden Datensatzes zu navigieren.
5. Auf der rechten Seite jedes Bildschirms werden Aktions-, Workflow- und Hilfeschaltflächen in neuem Design angezeigt.
6. Der Administrationsbereich wurde mit neuen Symbolen und einer neuen Hintergrundfarbe versehen, damit Aussehen und Bedienung der Oberfläche des Themas „Modern“ entsprechen.

Ändern des Standardthemas auf Systemebene

Als Systemadministrator können Sie das neue Thema „Modern“ für das gesamte Sage CRM System festlegen. Hat ein Benutzer jedoch bereits ein bevorzugtes Thema gewählt, wirkt sich Ihre Systemänderung nicht auf die Einstellung dieses Benutzers aus.

1. Klicken Sie auf **Administration | System | Systemverhalten**. Die Seite **Systemverhalten** wird angezeigt.
2. Klicken Sie auf **Ändern**.
3. Wählen Sie unter **Standardmäßiges Systemthema** die Option **Modern** aus, und klicken Sie auf **Speichern**. Das neue Thema wird nach der nächsten Anmeldung angezeigt.

Ändern des Standardthemas auf Benutzerebene

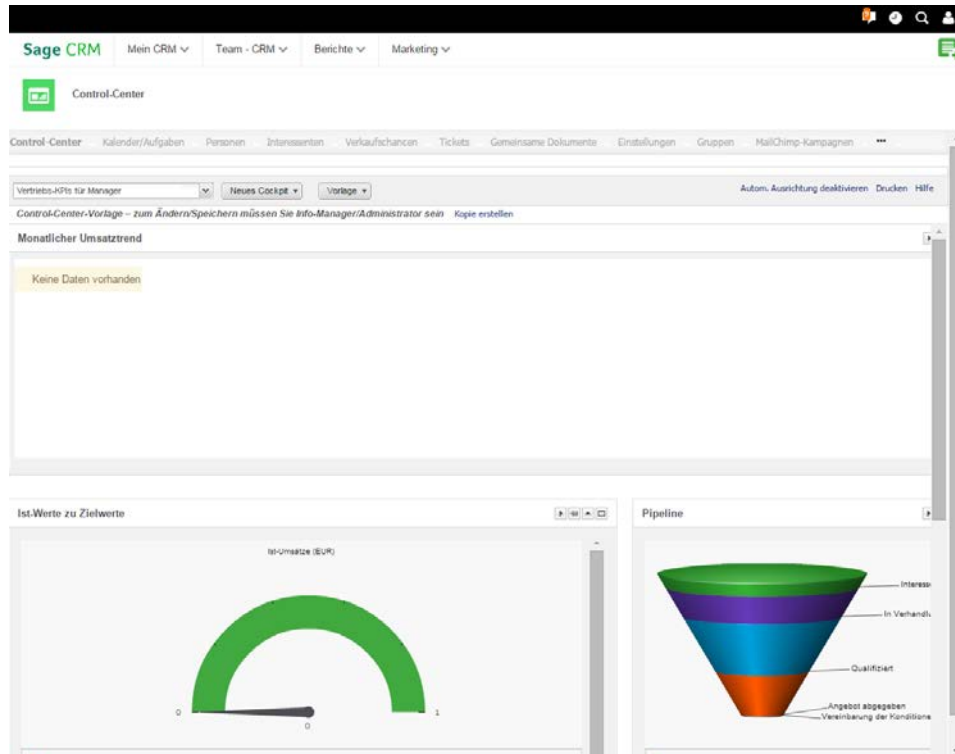
Als Benutzer können Sie das neue Thema „Modern“ als Ihr bevorzugtes Thema festlegen.

1. Klicken Sie dazu auf **Mein CRM | Einstellungen**.
2. Klicken Sie auf **Ändern**.
3. Wählen Sie unter **Bevorzugtes Thema** die Option **Modern** aus, und klicken Sie auf **Speichern**. Sie müssen sich ab- und wieder anmelden, um das neue Thema zu übernehmen.

Turbofunktionen

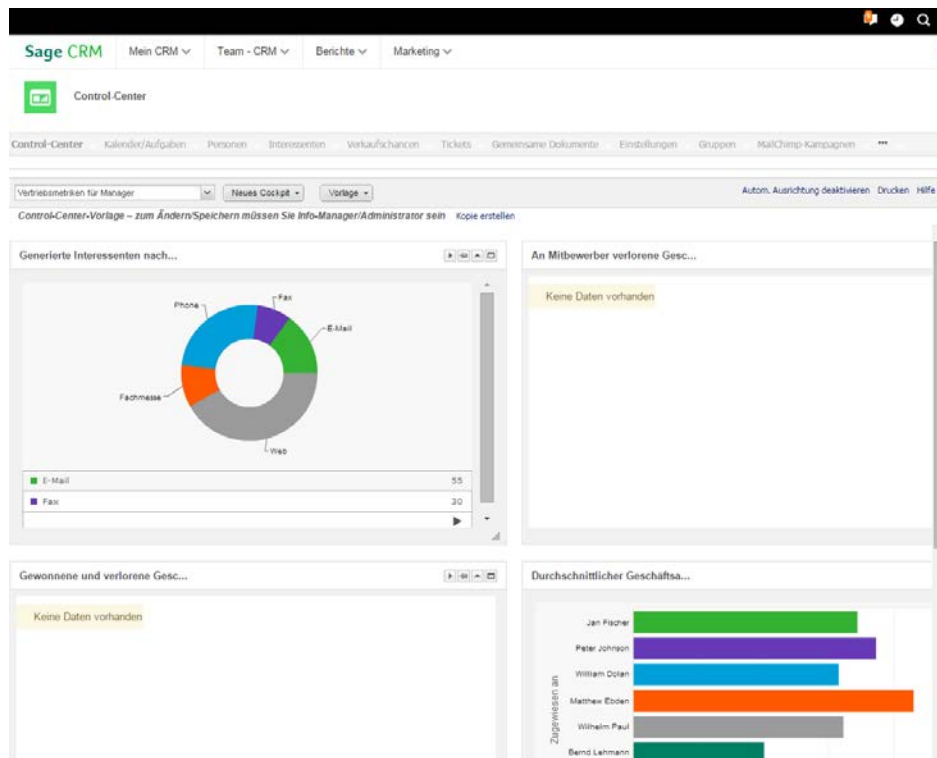
Control-Center für Führungskräfte

Für CEOs gibt es zwei neue, sofort verwendbare Control Center für Führungskräfte. Jedes dieser Control-Center beinhaltet konfigurierbare Elemente, die Sage CRM Daten aus dem gesamten Unternehmen nutzen.



Vertriebs-KPIs für Manager: Zeigt KPIs (Key Performance Indicators) an, damit Sie erfolgreiche Aktivitäten Ihres Unternehmens identifizieren und bewerten können.

- **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 derzeitigen offenen Verkaufschancen, gruppiert nach Phase. Dieses Control-Center enthält ein Trichterdiagramm.
- **Offene Aktivitäten:** Zeigt Informationen über Kalendereinträge für einen bestimmten Zeitraum wie etwa Produktvorführungen, abzuschickende Briefe und Besprechungen. Dieses Control-Center enthält ein gestapeltes Diagramm.
- **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.



Vertriebsmetriken für Manager: Zeigt Informationen an, mit denen Sie die Entwicklung im Hinblick auf das Erreichen der Unternehmensziele abschätzen können.

- **Generierte Interessenten nach Quelle:** Zeigt die Anzahl von Interessenten in Ihrem System im Hinblick darauf, aus welcher Quelle sie stammen.
- **An Mitbewerber verlorene Geschäfte:** Zeigt Geschäfte an, für die Ihr Unternehmen ein Angebot abgegeben hat, die jedoch an einen Mitbewerber verloren wurden. Der Bericht basiert auf den neuen Feldern **Mitbewerber**, **Vorrangig** und **Grund für Verlust** der einzelnen Verkaufschancendatensätze.
- **Gewonnene und verlorene Geschäfte – Gegenüberstellung:** Zeigt Verkaufschancen, die der einzelne Vertriebsmitarbeiter in einem bestimmten Zeitraum gewonnen und verloren hat.
- **Durchschnittlicher Geschäftsabschlusswert:** Zeigt die Zeitspanne zwischen dem Erstellen und dem Abschluss einer neuen Verkaufschance an. Die Informationen werden nach Vertriebsmitarbeiter gruppiert.
- **Cross-Selling-Geschäfte:** Zeigt die Anzahl an Cross-Selling-Verkaufschancen, die während eines bestimmten Zeitraums von den einzelnen Vertriebsmitarbeitern erstellt wurden. Eine Cross-Selling-Verkaufschance ist eine Verkaufschance, die beim Abschluss einer anderen Verkaufschance erstellt wird. Wenn Sie beispielsweise einen Computer verkaufen, könnte eine Cross-Selling-Verkaufschance darin bestehen, einen Wartungsplan für den Computer zu verkaufen.
- **Beste offene Geschäfte:** Zeigt die Anzahl aktueller Verkaufschancen an, die in Bearbeitung sind und über einem festgelegten Wert liegen. Die Informationen werden nach Firma gruppiert.

Als Systemadministrator können Sie Control-Center für Führungskräfte anzeigen und sie für andere Benutzer verfügbar machen. Weitere Informationen finden Sie unter *Erstellen eines Control-Centers aus einer Vorlage* und *Zuweisen von Benutzern zu einer Control-Center-Vorlage* im *Benutzerhandbuch*.

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

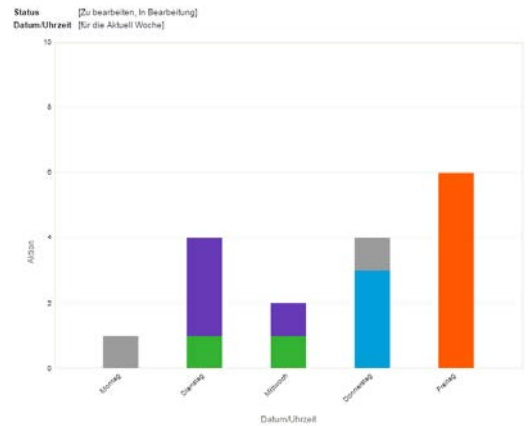
Neue Diagramme und Berichte

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.

Open Activities



Instrumententafel

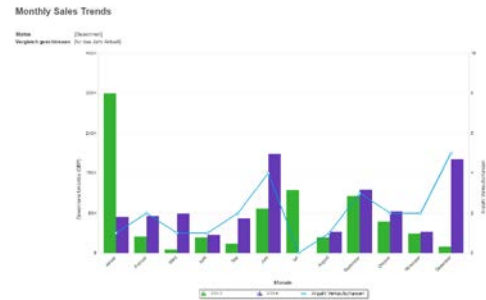
Die Segmente des Diagramms stellen drei Bereiche in Bezug zu einem Zielwert dar, nämlich die Bereiche unterhalb, in der Nähe und oberhalb des Zielwerts. Der Zeiger der Instrumententafel markiert den aktuellen Wert. Ein Instrumententafel-Diagramm ist in Vertriebsberichten vom Typ *Ist-Werte zu Zielwerte* 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*.

My Actual Vs. Target



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 eine neue Berichtskategorie namens **Control-Center**. In dieser Kategorie befinden sich sofort verwendbare Berichte, in denen die neuen Diagrammtypen zum Einsatz kommen. Diese Berichte werden auch in den Control-Centern für Führungskräfte angezeigt. Zum Anzeigen, Bearbeiten oder Ausführen der Berichte klicken Sie auf **Berichte | Control-Center**. Beschreibungen der einzelnen Berichte finden Sie unter [Control-Center für Führungskräfte](#).

Workflow-Verbesserungen

Schnellverkaufs-Workflow

Der Schnellverkaufs-Workflow ist ein neuer vordefinierter Workflow, der weniger Phasen als der standardmäßige Verkaufschancen-Workflow umfasst. Der Workflow ist auf Produkte ausgelegt, die keinen komplexen Vertriebszyklus erfordern und in wenigen Schritten verkauft werden können. Zum Aktivieren des Schnellverkaufs-Workflows klicken Sie erst auf **Administration | Erweiterte Anpassung | Workflow | Schnellverkaufs-Workflow** und dann auf **Workflow aktivieren**. Die Benutzer können dann vom Bildschirm **Verkaufschance – Zusammenfassung** aus einen neuen Schnellverkauf erstellen. Weitere Informationen finden Sie unter *Schnellverkaufs-Workflow* im Benutzerhandbuch.

Neue Regeln im Verkaufschancen-Workflow

Verloren- und **Cross-Sell-**Regeln wurden zum normalen, vordefinierten Verkaufschancen-Workflow hinzugefügt, damit der Status von Verkaufschancen exakter erfasst werden kann.

- Wenn ein Mitbewerber den Zuschlag für ein Geschäft bekommt, für das Sie ein Angebot abgegeben haben, können Sie den Status der Verkaufschance auf **Verloren** einstellen. Mithilfe von drei neuen Feldern können Sie Informationen über Mitbewerber bei dem Geschäft, den eigentlichen Gewinner und die Ursachen eingeben, aus denen die Verkaufschance verloren wurde.
- Eine Cross-Selling-Regel gibt Ihnen die Möglichkeit, eine neue Verkaufschance auf der Basis einer Verkaufschance zu erstellen, die Sie bereits gewonnen haben. Wenn Sie beispielsweise einen Computer verkaufen, könnten Sie eine neue Verkaufschance erstellen, die darin besteht, einen Wartungsplan für den Computer zu verkaufen. Die Cross-Selling-Regel steht in den Phasen *In Verhandlung* und *Verkauft* der vordefinierten Verkaufschancen-Workflows zur Verfügung.

Eskalationsregeln

Sage CRM 7.3 beinhaltet neue, vordefinierte Eskalationsregeln, die Informationen auf dem Bildschirm anzeigen, um Vertriebsmanager und -benutzer über Interessenten, Kontingente und Verkaufschancen zu informieren. Standardmäßig werden die Benachrichtigungen nur an den Systemadministrator gesendet. Sie können die Regeln anpassen, sodass Benachrichtigungen an einen Vertriebsmanager bzw. -benutzer oder eine Gruppe anderer Benutzer gesendet werden. Weitere Informationen finden Sie im *Systemadministratorhandbuch*.

Eskalationsregel	Beschreibung
Restliche Quartalsquote	Informieren Sie einen Vertriebsbenutzer jeweils am Monatsende über Prozentsatz und Betrag seiner restlichen Quote für das Quartal.
Restliche Tagesquote	Informieren Sie einen Vertriebsbenutzer täglich über Prozentsatz und Betrag seiner restlichen Quote für den Monat.
Pipeline-Update	Informieren Sie einen Vertriebsbenutzer alle zwei Wochen über den Wert seiner Pipeline im laufenden Quartal im Vergleich zu seinem Gesamt-Forecast für das Quartal.
Verkaufschancen-Abschlussdatum rückt näher	Informieren Sie den einer Verkaufschance zugewiesenen Benutzer, dass es nur noch fünf Tage bis zum Abschlussdatum der Verkaufschance sind.
Nicht zugewiesener Interessent	Informieren Sie Vertriebsmanager, wenn ein neuer Interessent nach mehr als fünf Tagen noch immer nicht zugewiesen wurde.
Nicht zugewiesene Verkaufschance	Informieren Sie Vertriebsmanager, wenn eine neue Verkaufschance nach mehr als fünf Tagen noch immer nicht zugewiesen wurde.
Hochwertige Verkaufschance wurde gewonnen	Informieren Sie Mitglieder des Vertriebsteams und Vertriebsmanager, wenn eine hochwertige Verkaufschance gewonnen wurde. Der Systemadministrator legt den Betrag fest, ab dem eine Verkaufschance hochwertig ist.
Hochwertige Verkaufschance wurde erstellt	Informieren Sie Vertriebsmanager und senden Sie ihnen eine E-Mail, wenn eine hochwertige Verkaufschance erstellt wurde. Grundlage hierfür ist die Angebotssumme der Verkaufschance. Der Systemadministrator legt den Betrag fest, ab dem eine Verkaufschance hochwertig ist.
Angebotsrabattwert ist zu hoch	Informieren Sie Vertriebsmanager und senden Sie ihnen eine E-Mail, wenn der Rabatt auf eine Angebotsposition größer als 40 % ist.
Verlorene Verkaufschancen	Informieren Sie den Vertriebsmanager, wenn ein Geschäft verloren wurde.

Filtern von Eskalationsregeln

1. Klicken Sie auf **Administration | Erweiterte Anpassung | Eskalation**.
2. Geben Sie Suchkriterien in die Felder unter **Filter** ein. Wenn Sie beispielsweise alle aktivierten Eskalationsregeln für verlorene Verkaufschancen suchen möchten, können Sie folgende Suchkriterien verwenden:
 - **Verloren** bei **Regelname**, **Verkaufschance** bei **Tabellenname**, **J** bei **Regel aktiviert**.
3. Klicken Sie auf **Filtern**.

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

Sie können Schnellangebote bzw. -aufträge im Kontext einer Verkaufschance oder Firma oder innerhalb Ihres Bereichs **Mein CRM** erstellen.

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 **Weiter**.
5. Zum Anzeigen einer Vorschau des Angebots bzw. des Auftrags in einem neuen Fenster klicken Sie auf **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 **Angebot senden** oder **Auftrag senden**. Geben Sie die E-Mail-Adresse und den Betreff ein.
2. 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.
3. 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. Wenn die Informationen einen Link zu jedem Empfänger enthalten sollen, klicken Sie im Panel **Auswahl** der übergeordneten Kategorie auf **E-Mails**.
4. Klicken Sie auf **Angebot senden** bzw. **Auftrag senden**.

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

In Sage CRM 7.3 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**.

Falls Ihr Systemadministrator die Option **Serienbrief in Word-Format** auf Systemebene deaktiviert hat, wird die Schaltfläche **Serienbrief in Word-Format** nicht angezeigt.

MailChimp

MailChimp ist eine in Sage CRM integrierbare E-Mail-Marketinglösung, mit der Sie Online-Kampagnen erstellen, E-Mails senden und Ergebnisse erfassen können. MailChimp ist weniger komplex als die vorhandene SwiftPage-Integration und bietet einen Tarif für die kostenlose Nutzung.

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 **Administration | E-Mail und Dokumente | MailChimp-Integration**.
2. Klicken Sie auf **Ändern**.
3. Zum Erstellen eines MailChimp-Kontos wechseln Sie zu <https://login.mailchimp.com/signup?> und führen die für die Registrierung erforderlichen Schritte durch.
4. 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>.
5. Rufen Sie die MailChimp Listen-ID ab, und geben Sie sie unter **MailChimp Listen-ID** ein. Sage CRM verwendet diese ID dazu, Abonnenteninformationen 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>.
6. Klicken Sie auf **Speichern**. Damit ist die Integration von Sage CRM und MailChimp für Ihr Sage CRM Konto abgeschlossen.
7. Um Benutzer zu Ihrem Konto hinzuzufügen, klicken Sie auf **Administration | Benutzer | Benutzer**, öffnen den zu konfigurierenden Benutzer und klicken auf **Ändern**.
8. Wählen Sie unter **MailChimp aktivieren** die Option **Ja** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Erstellen von Gruppen mit Kontakten für MailChimp-Kampagnen

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 auf **Mein CRM | Gruppen** und öffnen Sie eine Gruppe mit Firmen, Personen oder Interessenten. Nehmen Sie eventuell erforderliche Änderungen an dieser Gruppe vor.
2. Alternativ dazu erstellen Sie eine neue Gruppe.
3. Die Gruppe muss eine Spalte "E-Mail" enthalten. Fehlt diese Spalte, wird die Schaltfläche **An MailChimp senden** nicht angezeigt. Darüber hinaus muss jeder in der Gruppe enthaltene Kontakt über eine gültige E-Mail-Adresse verfügen. Kontakte ohne E-Mail-Adresse werden nicht zur MailChimp-Liste hinzugefügt.
4. Klicken Sie auf **An MailChimp senden**.

Erstellen von MailChimp-Kampagnen

Wenn Sie eine Kontaktgruppe erstellt und diese zur bestehenden MailChimp-Liste hinzugefügt haben, benötigen Sie eine Internetverbindung und müssen bei Ihrem MailChimp-Konto angemeldet sein, um eine MailChimp-Kampagnen zu erstellen.

1. Klicken Sie auf **Mein CRM | MailChimp-Kampagnen** und dann auf **Neu**.
2. Geben Sie die Kampagnendetails ein: den Kampagnennamen unter **Name**, die E-Mail-Adresse, von der aus Kampagnen-E-Mails versendet werden, unter **E-Mail-Adresse des Absenders**, den Absendernamen, der in den Kampagnen-E-Mails angezeigt wird, unter **Absendername** und die Gruppe, an die Kampagnen-E-Mails gesendet werden, unter **Segment**.
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 and Close** (Speichern und schließen).
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, sodass Sie aktuelle Statistiken zur Empfängerinteraktion mit Ihren Kampagnen-E-Mails einsehen können.

1. Klicken Sie auf **Mein CRM | 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. Jede Nacht 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.

Verbesserungen für die mobile Verwendung

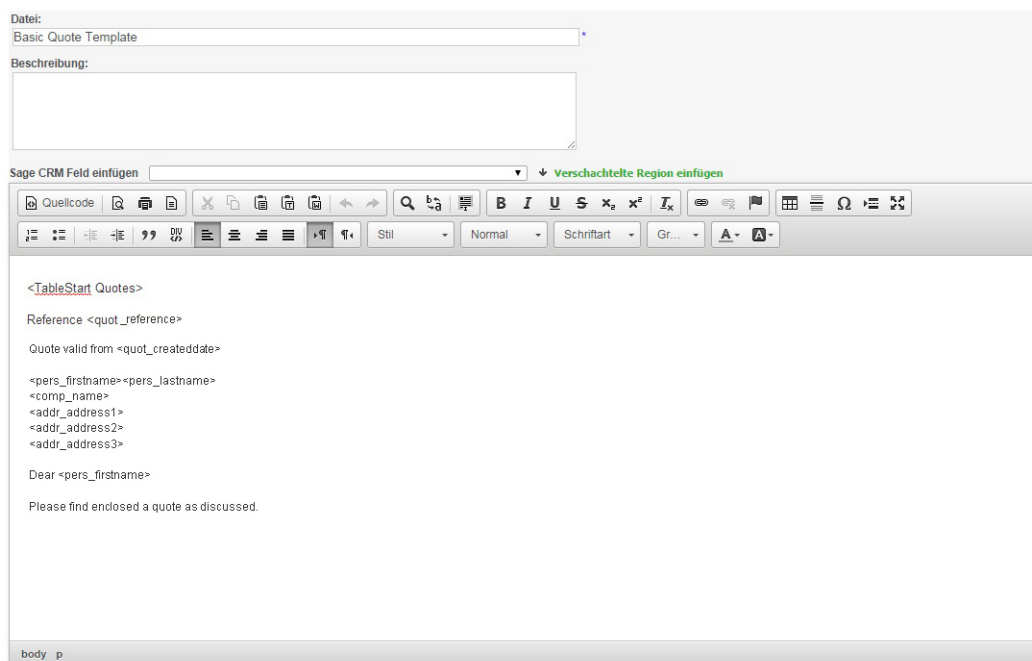
Bei Sage CRM 7.3 gibt es drei wesentliche Verbesserungen für die mobile Verwendung.

- 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*.

Optimierter Texteditor

Der Sage CRM Texteditor wurde optimiert, damit Sie den Haupttext einer Serienbrief- oder E-Mail-Vorlage leichter erstellen können. Sie können den Editor maximieren, um die Anzeige zu vergrößern. Außerdem wird während der Eingabe automatisch die Rechtschreibung geprüft.



Dublettenbereinigung bei Interessenten

Bei aktivierter Dublettenbereinigung sucht Sage CRM nach doppelten Datensätzen für die Interessentenentitäten und verwendet dabei Übereinstimmungsregeln vom Typ **enthält** für die Felder **Firmenname** und **Nachname der Person** für Interessenten.

Aktivieren der Dublettenbereinigung bei Interessenten

Als Systemadministrator können Sie festlegen, dass mit den Dublettenbereinigungsregeln für Interessenten nach Übereinstimmungen sowohl mit dem Firmennamen des Interessenten als auch mit dem Nachnamen des Interessenten gesucht werden soll. Klicken Sie auf **Administration | System | Systemverhalten**, und wählen Sie **Und** bzw. **Oder** für **Dublettenbereinigungsregel** aus.

Erstellen eines neuen Interessenten

Bei der Erstellung eines neuen Interessenten sucht Sage CRM jetzt nach eventuellen doppelten Interessentendatensätzen. Wenn ein potenzieller duplizierter Interessentendatensatz gefunden wird, wird eine Warnung angezeigt.

- Soll der Interessentendatensatz trotz der Warnung erstellt werden, klicken Sie auf **Warnung nicht beachten und Interessent hinzufügen**.
- Wenn Sie zum Bildschirm **Doppelte Interessenten** zurückkehren und die Details für den neuen Interessent ändern möchten, klicken Sie auf **Zurück zur Interessenteneingabe**.

Weitere Informationen finden Sie unter *Erstellen eines neuen Interessenten* im *Benutzerhandbuch*.

Importieren von Interessenten

Bei aktivierter Dublettenbereinigung müssen Sie beim Importieren von Interessentendaten eine Dublettenbereinigungsregel für die Felder **Firmenname** und **Nachname der Person** für Interessenten festlegen.

Weitere Informationen finden Sie unter *Einstellen von Dublettenbereinigungsregeln auf Feldebene* im *Benutzerhandbuch*.

© Copyright 2014 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-730-1.0

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.

