



Effektives Management für Vertrieb & Organisation

FABIS- CRM

Mit uns können Sie rechnen!



Kompetenz und Expertise seit 1988



- **Kombination aus Expertise im Vertrieb und IT-Kompetenz**
Kenntnisse der Steuerungsmechanismen im Vergütungsmanagement, bei unterschiedlichsten Provisionsmodellen und Vertriebskonzepten.
- **Konzeption, Entwicklung, Betreuung aus einer Hand**
Direkte, unkomplizierte Kommunikation sorgt für schnelle Lösungen auf kurzem Weg.
- **Branchenkenntnisse** bei Finanzdienstleistung, Messeveranstaltung, Telekommunikation, Energieversorgung, Fertighausbau, Handel, Dienstleistung
- **Erfahrener Projektspezialist**

Meilensteine der Unternehmensentwicklung

- 1988 Gründung von FABIS
- 1990 präsentiert sich die FABIS-Vertriebsserie erstmals auf der CeBIT
- 1995 Start der Projektarbeit auf Basis der bestehenden Softwaremodule
- 2000 Einstieg in die Java-Entwicklung
- 2001 erstes Projekt mit über 50.000.000 Datensätzen in der Buchungstabelle
- 2003 Projekt im Bankenbereich
- 2009 Projekt in der Telekommunikation
- 2010 Einstieg in die Web-Entwicklung
- 2013 Internationales Projekt in der Messebranche
- 2014 FABIS-Vertriebsserie als Cloud-Lösung
- 2016 Internationales Projekt im Tourismus





**Products come and go,
but customers remain.**

Rust, Zeithaml, Lemon 2000, S.6

Einleitung

Steigender Wettbewerb



Produkte und Dienstleistungen unterscheiden sich immer weniger



Kunden sind weniger loyal, wollen die besten Produkte zum niedrigsten Preis



Unternehmen müssen immer mehr „added values“ bieten (Zusatznutzen)



Individualisiertes und kundenorientiertes Marketing:

Customer Relationship MANAGEMENT



KERNELEMENTE



Ziel der Erhöhung des
Unternehmenserfolgs
durch Kundenorientierung





Aufbau und Festigung
von langfristigen
Kundenbeziehungen





Verwendung von
modernen Informations- und
Kommunikationstechnologien


KERNELEMENTE


-  Kundenorientierung


-  Wirtschaftlichkeitsorientierung

-  Systematisierung

-  Effizienz- und Effektivitätssteigerung

-  Langfristigkeit der Kundenbeziehungen

-  Individualisierung durch Differenzierung der Kundenbeziehungen

-  IT-Anwendung / FABIS CRM-Software



KERNELEMENTE



Unternehmensaktivitäten als
Input des Unternehmens

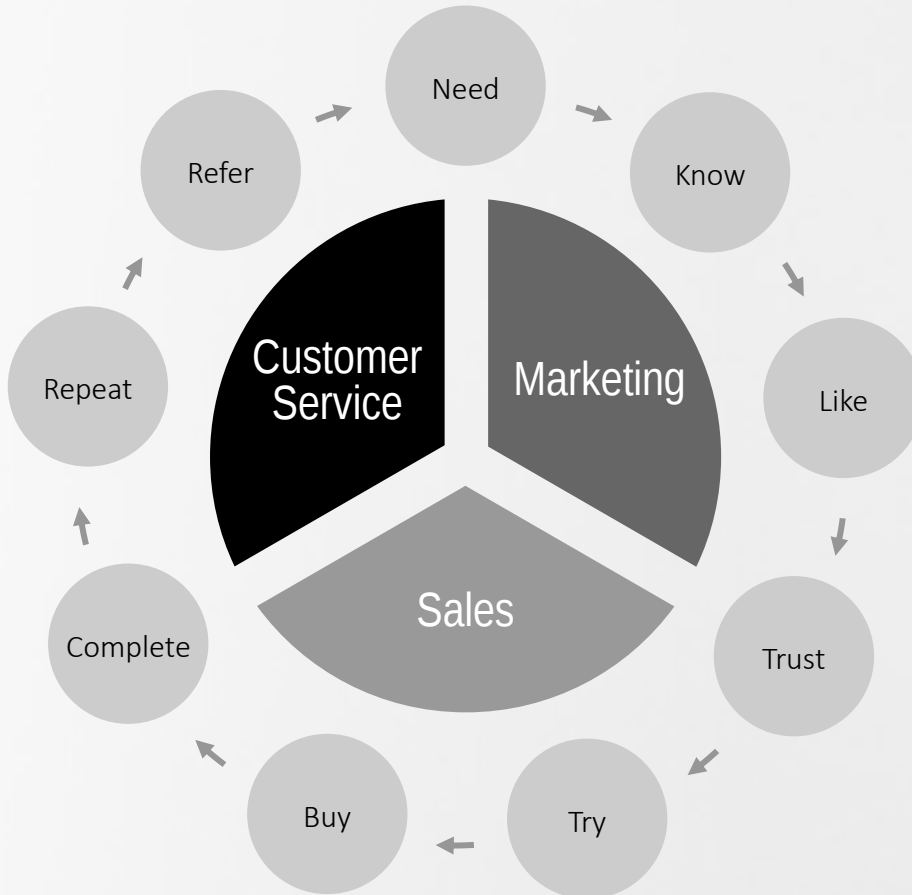


Kundenverhalten und **psychische Prozesse** als Reaktion des Kunden



Ökonomischer Erfolg als
Output des Unternehmens

Customer Relationship Management - Zyklus



Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Zentrale Kontaktinformationen

Interessenten, Kunden oder Partner zentral pflegen und abrufen.



Komplette Kontakthistorie

Chronologischen Überblick über sämtliche Kontakte, per Telefon, E-Mail oder persönlich.



Integriertes E-Mail Management

Ein- und ausgehende Mails direkt am Kontakt für autorisierte Teams oder Personen sichtbar. Inkl. Historie! Und mit Export zu Newsletter-Systemen!



Beziehungsmanagement

Jederzeit wissen, wer mit wem und warum in welcher Verbindung steht, und individuelle Kontaktdaten sehen



Adressmanagement

Zu jedem Datensatz beliebig viele Adressen und Adresstypen hinterlegen



Dokumenten-Management

Mühelose Ablage und schnelles Finden aller Dateien, Korrespondenz, Dokumente inkl. Zugriffssicherheit

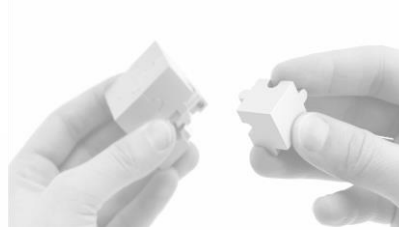
Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features



Erstellen von Gruppen

Fassen Sie Kontakte in Gruppen zusammen. So lassen sich Marketing & Vertrieb besser steuern.



Individuelle Kennzeichen

Gruppenübergreifend Kontakte mit beliebig vielen Kennzeichen versehen.



Funktionsträger in komplexen Unternehmen kennen Sie kennen so immer die korrekte Person in der entscheidenden Position.



MS Office Anbindung

Ideal für Korrespondenz und Vorlagen. Revisions sichere Ablage ohne Datei- und Pfadangaben.



FiBu-Daten

Neben der Bankverbindung können Sie interne Kreditlimits, Rabattvereinbarungen, Steuer und UST-ID, Währung, DATEV-Konten etc. hinterlegen



Integriertes Info-Center

Wichtige Informationen, Arbeitsanweisungen, Links und Zugangsdaten inkl. Rechtevergabe liegen zentral im Info-Center

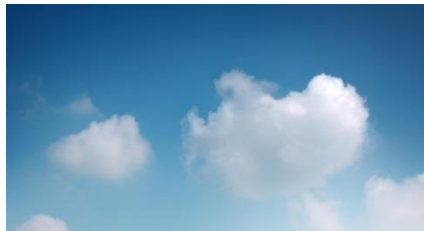
Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Wissensmanagement

Wissensdatenbank, zentrales Ablagesystem individuell konfigurierbar inkl. Zugriffschutz



Offene System-Struktur

Offen für Austausch mit vorhandenen Systemen, Integration in IT-Landschaft



Schnittstellen

Import- und Export-Schnittstellen zu allen vor- oder nachgelagerten Systemen



Aufgaben-Management

Planen, organisieren, überwachen und steuern im Team leicht gemacht! Hier wird Team-Work Alltag!



Wiedervorlagen organisieren

Rechtzeitige Erinnerung an eigene und delegierte fällige Aufgaben, Termine und Dokumente



Zugriffsrechte nach Position

Nach Abteilungen, Funktionen, einzelnen Mitarbeitern, Innen- und Außendienst, Callcenter, externe Dienstleister

Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Entscheidende Extras

Internationale Oberfläche, Währungen, Umsatzsteuer, Import-, Exportschnittstellen, JAVA



Mandantenfähig

Unterschiedliche Vertriebswege, Multikanalvertrieb, Tochtergesellschaften in einem System: FABIS CRM



Produktmanagement

Produkte, Produktgruppen, Lieferanten, Produktdetails, Preise, Bundles, Aktionszeiträume



Reports und Statistiken

Über Parameterdateien definierbar, mit Zugriffsrechten und als Cronjob ausführbar mit Sharepoint Ablage.



Anbindung des Außendienstes

Onlinezugriff für Vertriebsmitarbeiter mit hierarchischem Zugriff reduziert Nachfragen und Aufwand



Revisionssicherheit

GoB, GDPdU, Archivierung, Historien, Protokollierung, rückwirkende Ausdrücke, Buchauszug

Adressmanagement

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

Bei jedem Datensatz können Sie beliebig viele Adressen und Adresstypen hinterlegen, z.B.

- Standard-Adresse
- Rechnungsadresse
- Lieferadresse
- Werbungsadresse
- Abnahmestelle oder Versicherungsadresse
- Privatadresse
- Korrespondenzadresse
- vorübergehende Adressen (z.B. Hotel-Adressen bei längerem Auslandsaufenthalt)



Adressmanagement

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

- Adresszusätze sorgen dafür, dass jeder Brief immer den richtigen Ansprechpartner an der jeweiligen Anschrift erreicht.
- Notizen bei jeder Adresse sind hilfreich, um Mitarbeitern schnell eine Information zur Adresse bereitzustellen, z.B. Herr X ist an dieser Anschrift immer montags und dienstags erreichbar.
- In der Korrespondenz wählen Sie dann den gewünschten Ansprechpartner und die gewünschte Empfängeradresse per Klick aus.
- Die Korrespondenz bleibt zentral am Datensatz gespeichert, unabhängig von der gewählten Adresse.
- Hinterlegen Sie bei jeder Adresse, ob diese Anschrift für Werbezwecke genutzt werden darf. So schreiben Sie immer den richtigen Ansprechpartner an der richtigen Anschrift rechtssicher an.



Kommunikationsmanagement

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

Bei jedem Datensatz können Sie beliebig viele Kommunikationsarten und beliebig viele Einzeldaten hinterlegen, z.B.

- Telefonnummern: geschäftliche, private
- Faxnummern: geschäftliche, private,
- Mobilfunk-Nummern: geschäftliche, private
- vorübergehende Rufnummern (z.B. Hotel-Rufnummer bei längerem Auslandsaufenthalt oder ausländisches Handy)
- Bei jeder Rufnummer können Sie per Mausklick definieren, ob und zu welcher Zeit diese Rufnummer für Werbezwecke genutzt werden darf. So rufen Sie immer den richtigen Ansprechpartner auf der richtigen Rufnummer rechtssicher an.

Übrigens: durch die Erfassung der möglichen Anrufzeit können Sie die Personalplanung an diese Zeiten anpassen und sparen so Ressourcen!



Social Media Management

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

Bei jedem Datensatz können Sie beliebig viele Social Media-Profile hinterlegen, z.B.

- private und geschäftliche E-Mail-Adressen
- private und geschäftliche Homepages
- Facebook
- Xing
- Twitter
- LinkedIn
- Instagram



Social Media Management

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

Bei jedem Datensatz können Sie beliebig viele Social Media-Profilen hinterlegen, z.B.

- Skype
- Google+
- Youtube
- Vimeo
- Snapchat

Zeigen Sie Social Media Kompetenz! Mit FABIS ist dies spielend einfach! Selektieren Sie die gewünschten Daten und treten mit Ihren Kunden, Mitarbeitern, Vertriebs- und Kooperationspartnern auf allen Kanälen in Kontakt.



StammdatenManagement

Privatkunden

Bei Privatpersonen können Sie nicht nur Adressen und Kommunikationswege erfassen, sondern auch vielfältige Zusatzinformationen, wie z.B. Geburtsdatum

- Geburtsname
- Geschlecht
- Familienstand
- Namenszusätze
- Titel
- frei definierbare Kategorien (z.B. Privatkunde, Gewerbekunde, Interessent.....)
- Geburtsort
- Verstorben
- Sprache
- Nationalität



StammdatenManagement

Privatkunden

Weitere Zusatzinformationen bei Privatpersonen sind:

- Schulabschluss
- Berufsausbildung
- Arbeitsstatus
- Berufsgruppe
- Branche
- aktueller Beruf
- Scoring-Wert
- Innendienst-Betreuer
- Außendienst-Betreuer
- individuelle Bemerkungen
- Werbung über Vertriebspartner und Vertriebsweg



StammdatenManagement

Unternehmen

Bei Unternehmen können Sie nicht nur Adressen und Kommunikationswege erfassen, sondern auch vielfältige Zusatzinformationen, wie

- Firmenname
- Namenszusätze
- frei definierbare Kategorien (z.B. Privatkunde, Gewerbekunde, Interessent.....)
- Scoring-Wert
- Sprache
- Land
- individuelle Bemerkungen
- Innendienst-Betreuer
- Außendienst-Betreuer
- Werbung über Vertriebspartner und Vertriebsweg



StammdatenManagement

Unternehmen

Weitere Zusatzinformationen bei Unternehmen sind:

- Gesellschaftsform
- Branche
- Handelsregisternummer
- Handelsregistername
- Gründungsdatum
- Geschäftsjahr
- Mitarbeiterzahl
- Umsatzgröße
- International und nationale Standorte

Aktuelle und zentral gepflegte Stammdaten sind die Grundwerte Ihres Unternehmens.
In FABIS verwalten Sie diese Daten effektiv und gewinnbringend!



Beziehungsmanagement

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

Erfassen Sie sämtliche Beziehungen zwischen Personen und Unternehmen, z.B.

- Geschäftsführung, Vorstände
- Niederlassungsleiter
- Innendienst-Mitarbeiter und Ansprechpartner in Fachabteilung
- familiäre Strukturen wie Vater, Mutter, Partner/in, Kinder, Enkel, geschiedene Partner/innen,
- geschäftliche Strukturen wie Tochterfirmen, Schwesterfirmen, In- und Auslandsvertretungen, Standorte,
- Gesellschafter von Unternehmen
- Tätigkeiten & Berufsgruppen, z.B. Rechtsanwälte, Notare, Recruiter...
- ehemalige Ansprechpartner
- zuständige Innen- und Außendienstbetreuer
- Ansprechpartner bei Dienstleistern



Beziehungsmanagement

Gruppenzugehörigkeiten

Legen Sie individuelle Gruppen und Kennzeichen an, nach denen Sie Personen und Unternehmen einteilen und danach anzeigen können, z.B. nach

- Geschäftsführung
- Beratern
- Interessenten
- Presse
- Marketing
- Lieferanten
- Neukunden
- Verkaufsaktionen
- durchgeführten oder geplanten Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Branchen
- verwaltungsinterne Adressen und Dienstleister



Beziehungsmanagement

Kennzeichen

Legen Sie individuelle gruppenübergreifende Kennzeichen an, nach denen Sie Personen und Unternehmen einteilen und danach selektieren können, z.B. Nach

- persönliche Vorlieben
- Hobbys
- Messekontakt
- generelle Werbesperre
- Annahme oder Ablehnung von Angeboten
- Kundenwünsche
- Weihnachtspost
- VIP-Kontakte
- Zahlungsmoral

Die **Kennzeichen** können Sie in **beliebiger Anzahl** einem Kontakt zuordnen und entsprechend auswerten.



Beziehungsmanagement

Herkunft eines Kontaktes

Erfragen Sie aktiv die Herkunft Ihrer Kontakte und erfassen Sie diese in FABIS. So sehen Sie genau, wo der Kontakt entstand. Sie können individuelle Hauptkategorien mit Unterkategorien spezifizieren. Beispiele sind:

- Messebesucher -> Ausbildungsmesse München 01.06.2016
-> Immobilienmesse Köln 15.08.2016
- Anzeigen Kampagne -> Handelsblatt 2016 KW 20
-> Frankfurter Rundschau 2016 KW 24
- Homepage-Anfrage -> Allgemeine Anfrage nach Produkten
-> HR-Anfrage / Bewerbung
-> Anfrage nach Angebot



Beziehungsmanagement

Herkunft eines Kontaktes

Weitere Beispiele sind:

- Lead-Kauf -> Branchen-Adressen 10/2016 Schober
-> Klicktel XXX
- Kooperationsmarketing-> Amazon-Beileger
-> Gutschein-Aktion XYZ

Kennen Sie die Herkunft eines Kontakts, können Sie

- ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten aufbauen
- Faktoren wie Umsätze, Churn Rate etc. setzen und auswerten
- Qualität, Quantität und Rentabilität über frei definierbare Zeiten errechnen
- Daten exportieren und z.B. in Präsentationen als Diagramm weiterverarbeiten



Outlook / Exchange-Anbindung

Effektives Arbeiten

- Unternehmensweite E-Mail-Signaturen werden um die individuellen Angaben des Anwenders ergänzt. Einmal definiert, entsprechen die E-Mails Ihren Vorgaben.
- E-Mail-Vorlagen können schnell und einfach erstellt und verwendet werden. Das spart Zeit bei Routine-Anfragen und sorgt für einheitliches Auftreten.
- Eingehende E-Mails können in einem Schritt aus dem Postfach beim Kontakt gespeichert, mit Aufgaben, Terminen, geplanter Dauer und Zuständigkeit versehen werden.
- Ausgehende E-Mails schreiben Sie direkt in FABIS beim Kontakt. Sie wählen den richtigen Ansprechpartner aus, der selbstverständlich persönlich angesprochen wird. Wie in Outlook, legen Sie die Priorität der E-Mail fest und aktivieren mit einem Klick bei Bedarf die Empfangsbestätigung. Auch hier lassen sich Aufgaben und Termine verknüpfen, um z.B. das telefonische Nachfassen zu organisieren.
- Sie können eine Nachricht, wie in Outlook, an mehrere Empfänger senden, natürlich auch in Kopie oder Blindkopie.



Outlook / Exchange-Anbindung

Effektives Arbeiten

- Auch wenn der Ansprechpartner einmal das Unternehmen verlassen sollte, bleiben alle E-Mails von und an den Ansprechpartner beim Unternehmen gespeichert.
- Sie können bei jeder E-Mail bestimmen, ob es für einzelne Anwendergruppen im Unternehmen Zugriffsbeschränkungen oder Zugriffsverweigerung gibt. So bleiben sensible Nachrichten vor fremden Zugriffen geschützt und sind trotzdem für alle berechtigten Anwender sichtbar.
- Sie sehen genau, wer, wem, welche Nachricht mit welchem Anhang gesendet oder empfangen hat. Sie können Auskunft geben bei jedem Anruf.
- Regelmäßig verwendete Anhänge können auch direkt in FABIS vorgehalten werden, so dass das Suchen auf Laufwerken beim Anwender entfällt.
- Musterschreiben, wie z.B. Begrüßungsschreiben mit Seriendruckfeldern können als Anhang versendet werden. Sie landen vollständig, korrekt und in ihrem Corporate Design im Postfach des Empfängers!



Outlook-/Exchange-Anbindung

Effektives Arbeiten

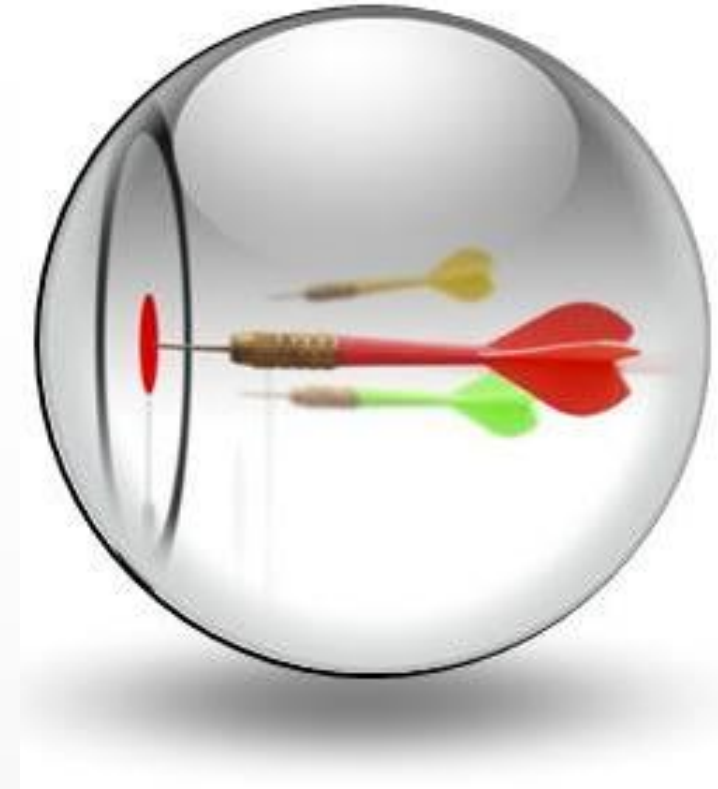
- Ihre Outlook-Ordnerstruktur finden Sie in FABIS wieder. Sie brauchen sich nicht umzugewöhnen! Auch Unterordner werden automatisch synchronisiert.
- Sie können bei jedem Anwender beliebig viele E-Mail-Adressen hinterlegen.
- Eine in FABIS gelesene E-Mail wird auf allen Geräten, die diese E-Mail-Adresse abrufen, als gelesen markiert. Das Gleiche gilt natürlich auch umgekehrt.
- Sie können **entspannt** auf die **revisionssichere Archivierung** zurückgreifen. Jede Änderung wird aufgezeichnet. Jeder Bearbeitungsstand ist mühelos wiederherstellbar.
- Über die Kontakthistorie wird Ihr Service effizient. Die **Kontakthistorie** listet ein- und ausgehende E-Mails automatisch auf. So sind schnelle Auskünfte per Telefon möglich. Jeder Anwender kann sich zur Vorbereitung auf Kundengespräche oder bei Rückfragen den aktuellen Bearbeitungsstand ansehen.



Entscheidende Extras

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

- Damit Sie **international** ohne Kommunikationsprobleme tätig sind, stellen Sie einfach beim jeweiligen Anwender die gewünschte **Sprache** ein.
- Ihre Geschäfte außerhalb des Euro-Raumes unterstützen wir durch die Umrechnung in **beliebige Währungen** und die länderübergreifende **Umsatzsteuerberechnung**.
- Für die optimale Akzeptanz bei Ihren Anwendern sorgt die anpassbare Oberfläche. Die gesamte Oberflächenbeschriftung inklusive der Listboxen und Menüs lässt sich über Dialoge, an Ihren **unternehmensspezifischen Sprachgebrauch** anpassen.
- Für maximale Automatisierung und ROI sorgen die bereits vorhandenen, leicht **anpassbaren Import- und Exportschnittstellen**.
- Damit Sie auch technisch unabhängig bleiben, wurde die FABIS Vertriebsserie zu 100% in **JAVA** entwickelt und unterstützt die gängigsten Datenbanken.

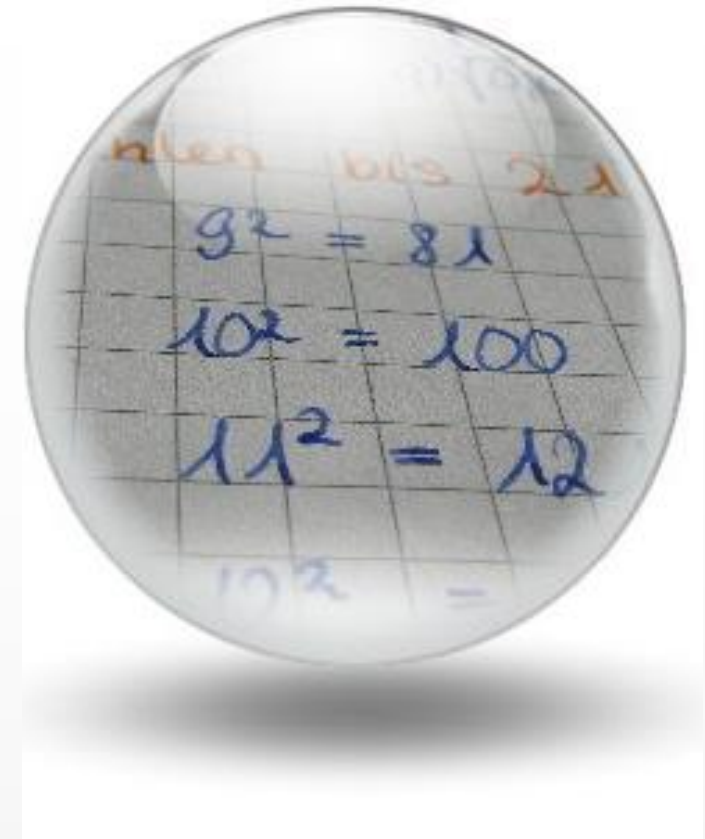


Reports und Statistiken

... unterstützen Ihre Planung, Controlling und die Führung Ihrer Vertriebsorganisation

Über die integrierten Report- und Statistikfunktionen erstellte Reports:

- Berücksichtigen Ihre inhaltlichen Vorgaben.
- Unterstützen Ihr Corporate Identity, da sie auf Ihren Layoutvorgaben basieren.
- Unterliegen Ihren Vorgaben hinsichtlich der Zugriffsberechtigungen.
- Beachten die von Ihnen vorgenommenen Einstellungen zum Außendienstzugriff.
- Werden rechtssicher archiviert (GDPdU).
- Lassen sich zeitgesteuert automatisch auf Ihren Sharepoint Server ablegen.
- Sind auch bei großen Datenbeständen performant, weil bei der Erstellung die Optimierungsmöglichkeiten der verwendeten Datenbank genutzt werden.



Außendienst Anbindung

Online-Zugriff für Vertriebsmitarbeiter über funktionales und hierarchisches Zugriffskonzept

Über das funktionale Zugriffskonzept:

- Passen Sie die Menüstruktur der Software an die Erfordernisse des Anwenders an, indem Sie Programmpunkte die er nicht benötigt komplett ausblenden.
- Bestimmen Sie, welche Aktionen der Anwender auf den einzelnen Programmpunkten ausführen darf, wie z.B. anfügen, ändern, löschen, ...
- Entlasten Sie Ihren Innendienst, indem Sie dem Vertriebsmitarbeiter z.B. erlauben seine Gesprächs- und Beratungsprotokolle selbst einzupflegen.

Über das hierarchische Zugriffskonzept:

- Verkürzen Sie Reaktionszeiten, wenn Sie einer Führungskraft erlauben, nicht nur die eigenen Daten sondern auch zusätzlich die Daten der unterstellten Mitarbeiter einzusehen.



Revisionsicherheit nach GoB und GDPdU

Stellen Sie sich auf die sichere Seite



GDPdU bedeutet für Sie:

- Jede Veränderung am Datenbestand wird protokolliert und kann beliebig lange nachvollzogen und ggf. rückgängig gemacht werden. So bleiben Adressen, Namen oder Umfirmierungen dauerhaft nachvollziehbar.
- E-Mails und Dokumente jeglicher Dateiformate bleiben dauerhaft in FABIS inkl. Versionsverwaltung gespeichert. Ältere Versionen können auf Knopfdruck wiederhergestellt werden.

GoB bedeutet für Sie:

- Die FABIS Provisionsabrechnung verhält sich wie eine Finanzbuchhaltung.
- Jede Buchung ist für Sie dauerhaft nachvollziehbar.
- Nach Abschluss einer Abrechnungsperiode sind sämtliche Buchungen und damit verbundene Definitionen für die Bearbeitung gesperrt.

Weitere FABIS-Module zur Übersicht

Produktmanagement - Planung, Steuerung und Kontrolle

- **Produktinformationen auf Knopfdruck beim Kunden sichtbar**
Übersichtliche Erfassungsmasken sorgen dafür, dass Sie bei jedem Produkt die wichtigsten Fakten sofort sehen: Produkt- bzw. Vertragslaufzeiten, Zustand, Zahldauer, Vermittler
- **Provisionsanbindung**
Jede Produktmaske ist mit den Modulen Provisionsabrechnung, Zielvereinbarung und Kampagnenmanagement verknüpft. Setzen Sie eines dieser Module ein, steht Ihnen der gesamte Funktionsumfang dieses Moduls für das neue Produkt zur Verfügung.
- **Spezifische Masken für folgende Branchen**
Energie, Immobilien, Handel/ Dienstleistungen, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Bankprodukte, Bausparprodukte und Versicherungsprodukte. Neue Masken erstellen wir nach Ihren Wünschen und Vorgaben.



Weitere FABIS-Module zur Übersicht

Kampagnenmanagement - Zielgruppen gezielt erreichen

- **Keine IT-Kenntnisse notwendig**
Ohne IT-Kenntnisse können Sie Kampagnen planen, durchführen und auswerten. Über kombinierbare Selektionskriterien stellen Sie treffsicher die gewünschte Zielgruppe in benutzerfreundlichen Listen zusammen und können diese manuell nachbearbeiten und weiterverarbeiten.
- **nur noch willkommene Werbebotschaften**
Werbesperren, sogar mit zeitlicher Begrenzung, sorgen dafür, dass Sie nur Personen, die Werbebriefe, E-Mails, oder Telefonkontakt erhalten möchten, kontaktieren.
- **Erfolgskontrolle zur Optimierung**
Über die Rückläufer lassen sich die Erfolgsquoten erstellen, um den Erfolg Ihrer Kampagnen zu messen.



Serienmailing / Newsletter

Schnell und kompetent die richtigen Empfänger erreichen

- Legen Sie die fachlichen Selektionskriterien im FABIS Kampagnen-Modul fest.
- Verknüpfen Sie Selektionen und bearbeiten diese ggf. manuell nach.
- Kampagnen können über alle oder einzelne Vertriebswege erstellt werden.
- Die Kampagnenergebnisse werden durch umfangreiche CRM-Daten aufgewertet.
- Über Schnittstellen zu professionellen Newsletteranbietern (z.B. Newsletter2Go) oder Lettershops können Sie die Daten in Newslettervorlagen oder Mailing-Aktionen in Ihrem Corporate Design laden und versenden. Dabei lassen sich Rückläufer und Erfolgsquoten erheben und Folgeaufgaben - z.B. telefonisches Nachfassen nach 3 Tagen - erstellen und zuordnen.
- Die Selektionslisten werden gespeichert. So sehen Sie ganz genau, wen Sie wann selektiert haben. Anhand des Kampagnennamens und der Kampagnenbeschreibung ist auf Knopfdruck auch Jahre später noch sichtbar, wann Sie dem Kunden beispielsweise den Präsentkorb vom Dienstleister X zukommen lassen haben.
- Das FABIS Kampagnenmanagement kann noch viel mehr! Wir zeigen es Ihnen gern!



Weitere FABIS-Module zur Übersicht

FABIS Abrechnungsmodul – variable Vergütung abrechnen



Über die Definition von Vertriebswegen:

- Bilden Sie Ihren (Multikanal)vertrieb ohne großen Aufwand ab.
- Erstellen Sie Serviceabrechnungen für Vertriebsorganisationen, die für Sie vermitteln.
- Rechnen Sie ein und dasselbe Produkt nach unterschiedlichen Modellen ab, z.B. nach verschiedenen Innendienst-Stufen, Außendienst, Dienstleistern, Gebieten, Ländern
- Unterscheiden Sie z.B. zwischen dem Produktvertrieb und der After Sales Organisation.
- Können Sie auch Servicetechnikern eine Provision bezahlen, wenn diese bei einem Servicetermin eine Garantieverlängerung oder Dauergarantie vermitteln.
- Rechnen Sie unterschiedliche Vertriebswege auch dann richtig ab, wenn es sich um selbständige Tochtergesellschaften handelt.

Weitere FABIS-Module in der Übersicht

FABIS Abrechnungsmodul - Die wichtigsten Features im Überblick



Beliebige Provisionsarten

Individuell einstellbar, z.B. Abschluss, Bestand, Aktion, Beteiligung, einmalig oder wiederkehrend.....



Frei definierbare Berechnung

Stückzahlen, Umsätze, Zahlbeiträge des Kunden, Vertragslaufzeiten, variable Anteile, Serviceleistungen...



Gut-, Lastschriften verrechnen

Individuelle Sondervereinbarungen mit einem Vertriebspartner direkt mit Provisionen verrechnen



Unbegrenzte Anzahl an Provisionsstufen

Hierarchien in beliebiger Tiefe abrechnen



Umsatzstatistik

Offenes / abgerechnetes Geschäft, Produktpartner, Sparten, Produkte, Produktgruppen, Vertriebspartner...



Firmenabrechnung

Abgerechneter und nicht abgerechneter Umsatz, Cashflow, nach Vertriebsstufe, Produktionszahlen...

Weitere FABIS-Module zur Übersicht

Zielvereinbarungen - Zielprämien als leistungsabhängige Vergütung

- **Mit Zielvereinbarungen Selbständige und Angestellte motivieren**
Über Zielprämien als leistungsabhängige Vergütung können Sie in allen Abteilungen Anreiz schaffen, um aktuelle Unternehmensziele zukunftsnahe zu erreichen und auszuwerten.
- **Individuelle Regeln für Zielvereinbarungen**
Sicherlich gibt es auch in Ihrem Unternehmen höchst individuelle Regeln. Damit Ihre individuellen Regeln zeitnah abzubilden sind, hat FABIS spezielle Funktionen integriert. Mit Hilfe von Parametern kann FABIS Ihre Regeln definieren oder über die Oberfläche laden
- **Gerechte Vergütung für langfristige Zusammenarbeit**
Sie können das Potential eines Verkaufsgebiets oder eines Kundensegments bei den Zielvereinbarungen berücksichtigen. Die Ziele neuer, unerfahrener Mitarbeiter können bescheidener sein, als die der erfahrenen Mitarbeiter.



Vielen Dank für Ihr Interesse

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Email.

FABIS

Ottostr. 15

96047 Bamberg

Tel.: +49 (0) 951 980 46 200

Email: vertrieb@fabis.de



[Homepage](#)



[Newsletter bestellen](#)



[Blog ansehen](#)



[Google+ folgen](#)

