



# iFAS CRM Integration

## Für Kundenbeziehungen mit mehr Profil

Microsoft Dynamics™ CRM ist ein vollständig integriertes Kundenmanagementsystem. Vom ersten Kontakt bis zur Betreuung nach dem Kauf liefert es klare Profile. iFAS CRM Integration schlägt die Brücke zwischen den ERP-Daten und dem CRM-System. Für Kundenbeziehungen mit mehr Profil.



### In iFAS verwaltete Objekte

- Debitoren
- Debitorenadressen
- Artikel
- Offerten
- Aufträge
- Rechnungen

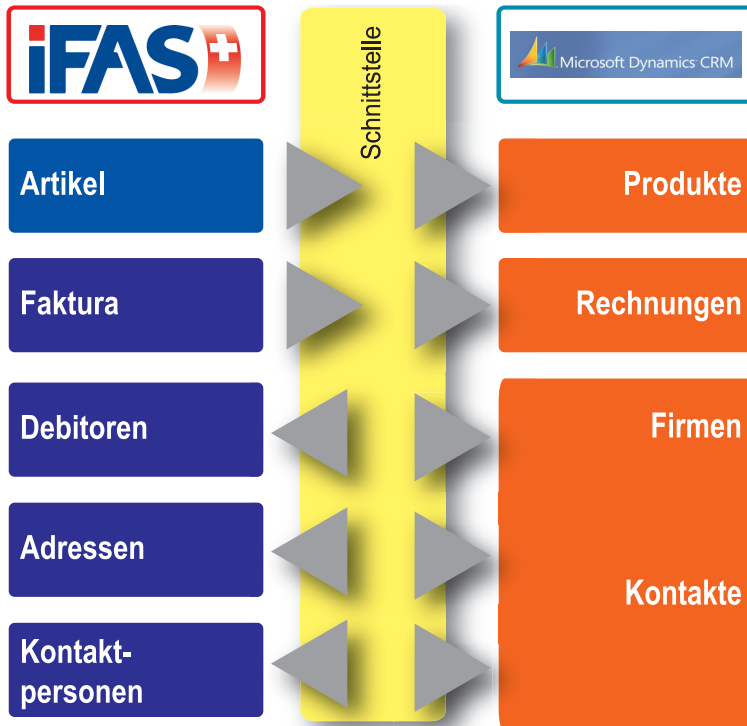
### In CRM verwaltete Objekte

- Leads
- Verkaufschancen
- Kontakte (iFAS-Term: Kontaktpersonen)
- Firmen (iFAS-Term Debitoren)
- Aktivitäten jeglicher Art

In der dynamischen Geschäftswelt von heute sind Kundeninformationen entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die kontinuierlich Pflege und Nutzung der Daten sind die Basis für die Optimierung kundenorientierter Geschäftsprozesse in Marketing, Vertrieb und Service. Microsoft Dynamics™ CRM unterstützt kundenorientierte Prozesse mit überzeugender Funktionalität. Die vertraute Arbeitsumgebung und Nähe zu Microsoft Office-Produkten sorgt für hohe Effektivität und rasche Mitarbeiterakzeptanz. Werkzeuge, Technologien und flexible Bereitstellungsoptionen machen Microsoft Dynamics™ CRM

zu einem erstklassigen Komplettpaket, mit welchem sich individuelle Unternehmensanforderungen einfach und rasch abbilden lassen. Steigt der Bedarf im Lauf der Zeit, ist ein Ausbau problemlos möglich.

# iFAS CRM Integration



## ERP und CRM - clever verbunden

Damit auch iFAS-Anwender die Vorteile des Kundenmanagementsystems vollumfänglich nutzen können, verfügt iFAS V4 mit iFAS CRM Integration über eine spezielle Datenschnittstelle. Mit der gleichzeitigen Nutzung der ERP-Daten und der CRM-Funktionalität entsteht ein enormer Effizienzgewinn für Anwender in Vertrieb, Marketing und Service.

## Integration schafft Vorteile

Sowohl iFAS V4 als auch Microsoft Dynamics™ CRM verfügen über eine eigene Datenverwaltung. Die iFAS CRM Integration erweist sich dabei als flexible Schnittstelle zwischen diesen Systemen. Während in iFAS verwaltete Objekte wie Artikel und Rechnungen in Microsoft Dynamics™ CRM nur als View verfügbar sind, können andere Daten wie Firmen und Kontakte in beiden Systemen verändert werden. Selbstverständlich geschieht die jeweilige Datenreplikation vollautomatisch. Dadurch wird eine doppelte Datenpflege in unterschiedlichen Systemen überflüssig.

## Flexibilität als Trumpf

Die iFAS CRM Integration brilliert mit absoluter Flexibilität. Die Standardversion lässt sich problemlos an individuelle Kundenbedürfnisse anpassen. Dadurch entsteht ein durchgängiger Datenfluss und ein einfach zu verwaltendes Wissenssystem. Aus simplen Daten werden plötzlich Verkaufschancen, denn sämtliche für Vertrieb, Marketing und Service relevanten Informationen wie Termine, Aufgaben, Telefonanrufe, E-Mails, oder Rechnungen sind auf Mausklick verfügbar.

## 360° Kundensicht

Durch eine 360° Kundensicht, der umfassenden CRM-Funktionalität und mit gezielten Aktivitäten wird der Verkaufserfolg nachhaltig gesteigert. Daten können für Kampagnen, Umsatzprognosen und vieles mehr genutzt werden. Weitere Vorteile sind der Outlook-Client, welcher die ERP-Daten mobil macht. Oder die Entlastung der Anwender durch das zusammenhängende System von iFAS V4 und Microsoft Dynamics™ CRM. Ob im Büro oder unterwegs – mit iFAS CRM Integration sind die richtigen, aktuellen und kompletten Informationen immer verfügbar.

Weitere Informationen zu  
iFAS V4 CRM Integration finden  
Sie hier:



## Info Nova AG

Chriesbaumstrasse 2  
CH-8604 Volketswil  
www.ifas.ch

Tel. +41 44 874 85 00  
Fax +41 44 874 85 40  
E-Mail [info@ifas.ch](mailto:info@ifas.ch)



Swiss Quality Business Software