



ZOHO CRM INTEGRATIONEN ZUM KUNDENMANAGEMENT VON MARKETING2WIN

02.10.2012- CRM Integrationen für MS Outlook, MS Office, Facebook, Twitter, LinkedIN, u.a.; CRM mobile für iPhone, iPad, Android.

Kostenlos: Zoho CRM Test-Zugang für erfolgreiches Kunden-Beziehungs-Management

Als Partner-Reseller von Zoho CRM in Deutschland bietet die Agentur MARKETING2win aus Inning bei München neben den Basisversionen zahlreiche Integrationen für Zoho CRM an. Dazu gehören u.a. Intergrationen von MS Outlook und MS Office, CRM mobile zur Nutzung von Zoho CRM auf dem iPad, dem iPhone, Android-Handys und Blackberrys sowie zahlreiche Applikationen wie Zoho Campaigns, Zoho Mail und Zoho Chat. Der flexible Pay-as-you-go-Service macht die Zusatzmodule gegen geringe Gebühren und für einzelne Anwender monatlich zu- und abwählbar.

"Die Hauptstärken von Zoho CRM"

liegen in einem konkurrenzlos günstigen Preis, in der hohen Funktionalität und in der hohen Flexibilität der Nutzung: Durch den pay-as-you-go-service, können Sie die Lizenzen für einzelne User, die Version, Lizenzen für zusätzliche Applikationen oder die Nutzung insgesamt monatlich wechseln oder gar kündigen.

Weitere Vorteile sind:

- Die Integrationsmöglichkeit externer Applikationen (MS Outlook, MS Office, Google Apps, Facebook, Twitter)
- Die flexible Nutzung zahlloser Ergänzungen (Das Kampagnenmanagement "Zoho Campaigns", das Mailing-Tool "Zoho Mail", das Projektmanagement-Tool "Zoho Projects" und viele andere)
- Einfach zu bedienen
- Geringe Einarbeitungszeit
- Einfache Anpassung von Bildschirm-Layouts, Feldern und Workflows
- Erstaunlich preiswert

Das sagen die Analysten:

Analysten in den USA haben viel Positives über den Hersteller Zoho und über Zoho CRM zu berichten:

"Zoho CRM ist kosteneffektiv, einfach zu nutzen und fährt damit fort, attraktive Funktionalitäten preislich wie bei einem a la carte Menue hinzu zu fügen, die kleinere Unternehmen in die Lage versetzen ihr Business so auszubauen, wie sie es benötigen," sagt Leslie Ament, Senior Analyst und Vizepräsident der Hypatia Research Group.

John Ragsdale, Vizepräsident für Technology Research der Technology Services Industry Association, zählt Zoho zu den "rising stars" im CRM Segment für kleinere Firmen.

In diesem Jahr gab Zoho dem user interface ein komplettes Facelift, fügte eine Reihe von Applikationen, wie Pulse für die interne Zusammenarbeit hinzu, brachte unzählige mobile Integrationen heraus und unterstützt die Anbindung an Facebook und Twitter.

Für kleine Unternehmen, die Funktionalität zu einem Preis benötigen, den sie sich leisten können, "ist Zoho ein sehr stark aufstrebender Kandidat," sagt Martin Schneider, CRM Analyst von 451 Research.

Auszeichnung:

Zoho CRM, ein Produkt der Firma Zoho Corporation aus Kalifornien, Anbieter leistungsfähiger und mit über 6 Millionen Usern weltweit wohl meistgenutzten online-Tools für Lead-Generierung und Kundenbetreuung wurde mit dem Preis "2012 CRM Market Leader" ausgezeichnet.

Vertriebserfolge durch MARKETING2win:

Die Agentur MARKETING2win nutzt Zoho CRM um Vertriebserfolge für mittelständische Unternehmen systematisch zu generieren. Neben den üblichen Marketing-Dienstleistungen im Print- und Online-Bereich werden insbesondere vertriebsunterstützende Maßnahmen in der Neukundengewinnung und im Kundenmanagement angeboten.

"Wir sind stolz, schon nach einem halben Jahr von der Firma Zoho Corp. als erste Firma in Deutschland einen Partnervertrag bekommen zu haben", freut sich Klaus Berand. "Unser Konzept zur ganzheitlichen Vertriebsunterstützung unter Nutzung des Zoho CRM-Tools gab dabei sicher den entscheidenden Ausschlag."

"Drei Dinge geben eine Erfolgsgarantie für Vertriebserfolge", ist Berands Überzeugung: "Systematisierte Prozesse, top-geschulte Mitarbeiter und ein leistungsstarkes, preiswertes Kunden-Management-Tool für eine stets aktuelle Transparenz des Erreichten und der nächsten Schritte."

Der Vertriebs-Support von MARKETING2win unterstützt mittelständische Firmen durch Konzepte, Trainings für Vertriebs-, Callcenter- und Pre-Sales-Mitarbeiter sowie durch cloudbasierte, leistungsfähige und preiswerte Tools zum Lead- & Kundenmanagement.

Über Zoho:

Zoho CRM ist das technologisch führende cloud-basierte CRM-System zur Automatisierung von Marketing- und Sales-Prozessen, das zudem viele Integrationen zulässt: Integration von Microsoft-Outlook, Microsoft Office, PhoneBridge für Callcenter, eine CRM Mobile Edition für iPad, iPhone, Android und Blackberry, E-Mail-Integration sowie Social-CRM-Anbindungen an Facebook und LinkedIn.

Der flexible pay-as-you-go-Service lässt monatliche/jährliche upgrades und downgrades für die Anzahl der user, die genutzte Version und einzelne Applikationen zu. Auch Kündigungen sind jederzeit möglich.

Die Hauptziele der Nutzung von Zoho CRM sind die optimale Versorgung von Leads und Kunden mit maßgeschneiderten Informationen sowie das transparent machen der Vertriebserfolge und der Produktivität der Akquisetätigkeiten für alle Vertriebsmitarbeiter sowie für die Vertriebs- und Geschäftsleitung. "Nur wenn jedermann zu jederzeit die Erfolge der Anstrengungen nachvollziehen kann und weiß, was als Nächstes zu tun ist wird das Unternehmen langfristig profitieren" meint Berand.

Kostenlose Web-Präsentationen zu Zoho-CRM, kostenlose, voll funktionsfähige Test-Zugänge für bis zu 3 user und weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.marketing2win.de/CRM.html
oder unter Tel. 08143-24 100 90.

Über die Agentur **MARKETING2win**:

Ursprünglich als AvM – Agentur für vernetztes Marketing gegründet, bietet **MARKETING2win** seit 1995 unabhängige Marketing-Services, Beratung und Konzeptionen unter einem ganzheitlichen Marketingverständnis mit folgenden Schwerpunkten an:

- Marketing: Optimierung und aktive Vernetzung aller externen und internen Kommunikationsmaßnahmen:
- Vernetztes Cross-Media Marketing, Dialog-Marketing, Klassisches Marketing
- Vertriebs-Support: Optimale Vertriebs-Unterstützung: Leadgenerierung, Lead-Management, Lead-Nurturing
- CRM: Konzeption, Installation, Customizing und Support von leistungsfähigen CRM-Systemen
- Seminare, Workshops & Coaching: Optimal geschulte Mitarbeiter Training rund um Marketing & Vertrieb, Lead-Nurturing, CRM
- Marktanalysen: Optimale Kenntnis des Marktes mit allen Chancen & Risiken: Machbarkeitsstudien, Markteintrittsstudien, Marktforschung
- Sonstige Leistungen: Go-to-Market, Product-Launches, Interims-Management

MARKETING2win vernetzt und optimiert alle Erfolgsfaktoren durch einen ganzheitlichen Ansatz und stimmt sie inhaltlich und zeitlich aufeinander ab.

<http://www.marketing2win.de>

© CRM Forum ein Service der schwetz consulting