

Beamer an, Hirn aus

Von Frank Patalong

Kaum beginnt der Referent damit, die projizierte Powerpoint-Folie vorzulesen, fallen wir in eine Vollstasis: Das Denken gefriert, der Körper geht in eine Art Winterschlaf-Modus über, sieht nur noch wach aus. Das ist kein subjektives Gefühl: Studien zeigen, dass Powerpoint das Verständnis lähmt.

Es heißt, das Hirn sei nicht in der Lage, etwas zu fühlen: Keine Kälte, keine Wärme, noch nicht einmal, wenn man darauf drückt oder in die Hirnmasse hineinschneidet. Da ist es für viele von uns ein einschneidendes Erlebnis, die erste Powerpoint-Präsentation zu erleben - denn sie ist durchaus mit einem hirnigen Gefühl verbunden.



Dieses Licht ist magisch: Mit einem Beamer und einer Präsentationssoftware lassen sich halbe Firmen ins Wachkoma versetzen

Wir erinnern uns (soweit das noch geht): Kaum wird das Licht gedimmt, kaum wirft der Beamer das Bild der ersten Folie an die Wand, kaum hat der Referent angehoben, uns die Mühe abzunehmen, die Folie selbst lesen zu müssen, da legt sich eine Art wuscheliger, muffeliger aber warmer Flokatiteppich um unsere grauen Zellen. Er isoliert das Hirn vom Rest des Körpers, der Aufmerksamkeit simulierend, in Wahrheit in eine Art Winterschlaf-Stasis, ein temporäres Wachkoma verfällt. Der Hirnstamm nimmt

Quelle: www.spiegel.de / 17.6.2009

Produktivitätsgewinne durch Kundenmanagement

Einen Einblick in das Arbeiten mit
Microsoft Dynamics CRM



Joris Kalz

Technologieberater
Microsoft Deutschland GmbH
joris.kalz@microsoft.com

Wie viel Zeit verbringen Sie im Vertrieb mit administrativen Aufgaben?

„Laut Gartner Research verbringen Vertriebsmitarbeiter nur 45% ihrer Arbeitszeit mit dem Verkauf von Produkten/Dienstleistungen. Die anderen 55% gehen für Meetings, administrative Aufgaben, Kundenservice, Schulungen, Reisetätigkeit und interne Abstimmungen drauf.“



Gartner Group

Gründe für die mangelnde Produktivität

- Fehlender Zugriff auf Kundeninformationen
- Keine reibungslose Kommunikation und Zusammenarbeit
- Intransparente und inkonsistente Vertriebsprozesse
- Veraltete Daten in der Vertriebspipeline und fehlerhafte Kundeninformationen
- Mangelnde Akzeptanz der vorhandenen Werkzeuge
- Zu wenig Zeit für echte Verkaufsaktivitäten
- Fehlen von Analysewerkzeugen



Produktivitätsgewinne durch Kundenmanagement



Mehr Wissen über Kunden

Effektivere Verkaufszyklen

Bessere Entscheidungen

Produktivitätsgewinne durch Kundenmanagement

Mehr Wissen
über Kunden

Effektivere
Verkaufszyklen

Bessere
Entscheidungen

Schneller Zugriff auf
Kundeninformationen

Bessere Vorbereitung
führt zu besseren
Verkaufsgesprächen



Microsoft Dynamics CRM

Onlinezugriff über den Browser



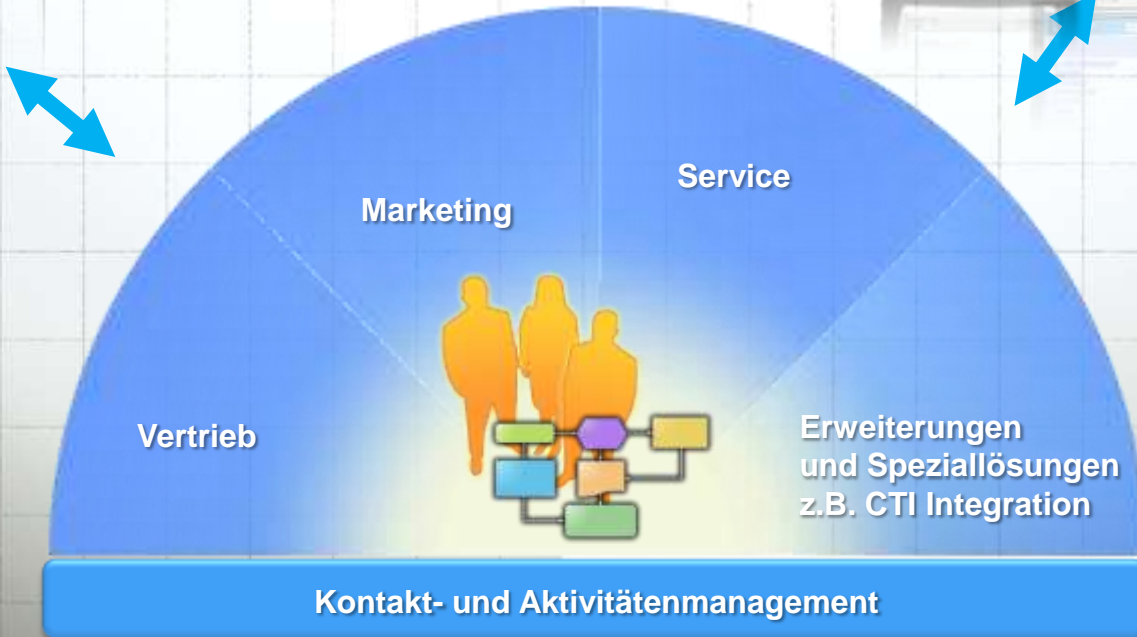
Mobile Nutzung mit Microsoft Outlook



Lokale DB



Mobile Nutzung mit Microsoft CRM Mobile



Produktivitätsgewinne durch Kundenmanagement

Mehr Wissen
über Kunden

Schneller Zugriff auf
Kundeninformationen

Bessere Vorbereitung
führt zu besseren
Verkaufsgesprächen

Effektivere
Verkaufszyklen

Sparen Sie Zeit durch
die Automatisierung
von Routinetätigkeiten

Verkürzen Sie den
Vertriebszyklus durch
konsistente Abläufe

Bessere
Entscheidungen



Produktivitätsgewinne durch Kundenmanagement

Mehr Wissen
über Kunden

Schneller Zugriff auf
Kundeninformationen

Bessere Vorbereitung
führt zu besseren
Verkaufsgesprächen

Effektivere
Verkaufszyklen

Sparen Sie Zeit durch
die Automatisierung
von Routinetätigkeiten

Verkürzen Sie den
Vertriebszyklus durch
konsistente Abläufe

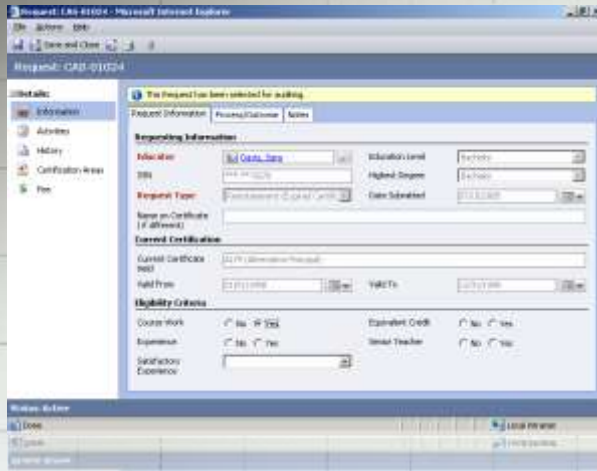
Bessere
Entscheidungen

Dashboards
unterstützen Sie bei
Ihren Entscheidungen

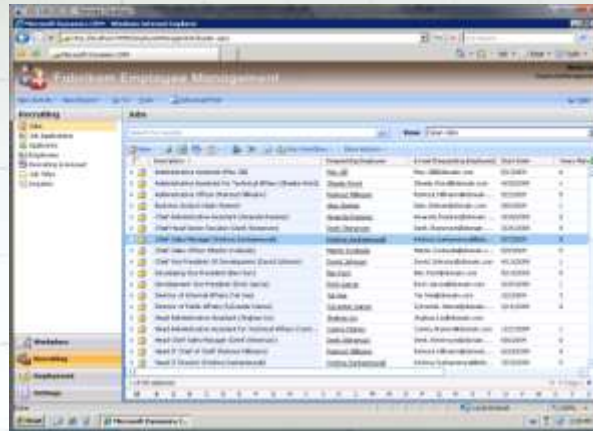
Gewinnen Sie ein
besseres Verständnis
für Ihre Vertriebs-
performance ad-hoc
Analysewerkzeuge



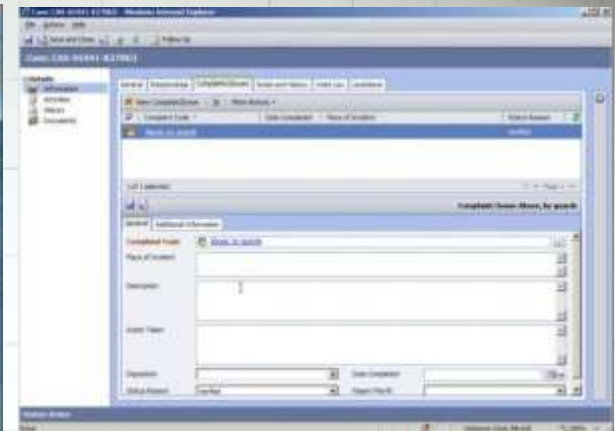
Zertifizierungsmanagement



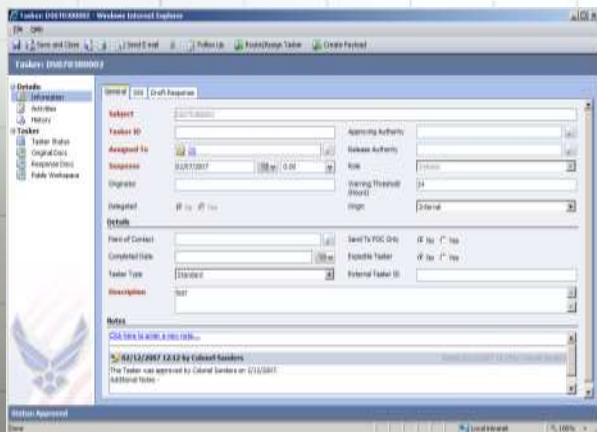
Mitarbeiterverwaltung



Verwaltung von Rechtsfällen



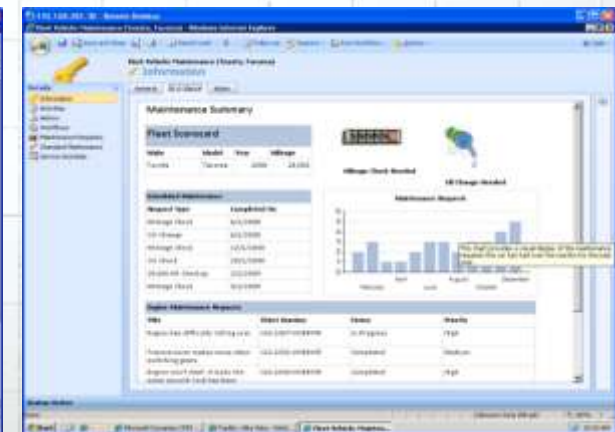
Logistik Management



Dealer Management



Anlage- und Flottenverwaltung



Microsoft Dynamics CRM Kunden

TRUCK 24
LOGISTICS MANAGEMENT

Clearsight
Health Management

Trendset
The Digital Signage Technology Provider

NexGen
DIGITAL



OPAL
ENTERPRISES



CIR AS

Essex Medical Forensic



FOCUS
Adventura
www.focusinstruments.com
Where every moment is a challenge!

HearingPlanet

Welcome to a world of better hearing

„Dank der Zuordnung von Durchschnittspreisen zu Standardprojekten und Artikeln können wir die künftige Umsatzentwicklung sehr konkret einschätzen.“

Patrick Wallinger,
CEO der Truck24 AG

ThüringenGas

MESSE MÜNCHEN
INTERNATIONAL



BAADER

Wertpapierhandelsbank AG

robbe
modellsport

Hobby

NAVIGON

„Das CRM-System ist nach der Einführung unserer Balanced-Scorecard-Lösung Balplan und dem Sportsplaner ein weiterer Schritt in unserer Unternehmensstrategie, die internen Abläufe zu professionalisieren und damit den Service für unsere Fans und Kunden zu erhöhen“,

Erwin Staudt,
VfB-Präsident



INS REAAL

Pfizer

Sasse

Dr. Sasse AG

VOLVO

Norden

Chiesi

HOMAG
GROUP

AGFIRST

BOEING



„Unsere Vertriebs- und Servicemitarbeiter werden von vielen Routineaufgaben befreit und können sich verstärkt ihren eigentlichen Aufgaben zuwenden.“

Manfred Kaupp, CIO bei der
HOMAG Group AG

Zusammenfassung

- Überzeugen Sie sich von der Leistungsfähigkeit von Microsoft Dynamics CRM als Softwareplattform für Ihren CRM-Projekterfolg
 - Mitarbeiterakzeptanz durch eine vertraute Benutzerführung
 - Unternehmensrelevanz durch eine flexible Abbildung Ihrer Anforderungen
 - Niedrige Gesamtkosten durch eine wirtschaftliche und erweiterbare IT-Plattform



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Joris Kalz

Technologieberater
Microsoft Deutschland GmbH
joris.kalz@microsoft.com