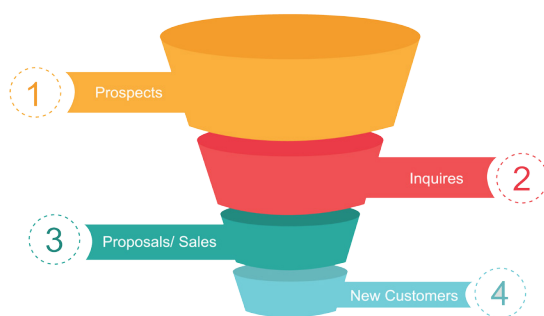




TimO[®] Sales Pipeline

Opportunity-Management, CRM und E-Mail Kampagnen

TimO® Sales Pipeline



TimO® bietet eine maßgeschneiderte Pipeline Software für Unternehmen. Die webbasierte Lösung unterstützt den Vertrieb bei der Erfassung, Klassifizierung und Steuerung von Opportunities und der Abbildung von Vertriebsphasen. Die Software punktet mit allen Funktionalitäten eines modernen, webbasierten Opportunity-Managements.

Akquiseprozesse intuitiv und zielgerichtet steuern

■ Mit der Sales Pipeline von TimO® haben Unternehmen ihre Verkaufsprozesse im Blick. Vom Erstkontakt über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss sind ihre Vertriebsprozesse perfekt organisiert. Das webbasierte Tool unterstützt sie dabei, Opportunities und Verkaufsaktivitäten einfach zu erfassen und zielgerichtet zu steuern. Ihre Mitarbeiter sparen Zeit und können sich auf das Verkaufen konzentrieren. Und da sich alles in der Cloud – auf unseren Servern in Deutschland befindet, greifen alle Mitarbeiter einfach über einen Internetbrowser auf die Sales Pipeline zu.

Visualisierung Ihrer Salespipeline Transparenz im Kanban-Board

■ Schaffen Sie Transparenz in Ihren Verkaufsprozessen. Das Sales-Kanban-Board visualisiert alle Vertriebsphasen, die Sie für Ihren Verkaufsprozess benötigen. Ihr Vertriebsteam kann den gesamten Verkaufsprozess verfolgen und ist jederzeit über die nächsten Schritte informiert. Definieren Sie in der Software Ihre individuellen, unternehmensspezifischen Verkaufsphasen. Wie zum Beispiel: Erstkontakt, Nachfassen, Präsentation, Angebot, Ablage, Gewonnen. Mit exakt definierten Verkaufsphasen können Sie Ihre Vertriebsprozesse laufend optimieren und so höhere Konvertierungsraten erzielen.

Gezielte Vertriebssteuerung für mehr Wachstum

■ Sorgen Sie dafür, dass in jeder Verkaufsphase der richtige Mitarbeiter, das richtige Team den Leadprozess vorantreibt. Die Zuordnung erfolgt ganz einfach per Mausklick. Mitarbeiter und Team werden per E-Mail über die neue Aufgabe informiert. Natürlich wird jede Veränderung in einer Historie dokumentiert.

Modernes Opportunity-Management mit CRM verknüpfen

■ Die Cloudsoftware hilft Ihnen bei der Planung und Umsetzung Ihrer CRM Aktivitäten. Das spart Zeit, minimiert Kosten und macht Ihr Vertriebs-CRM transparenter. In der virtuellen Lead-Akte speichern Sie alle wichtigen Daten und Interaktionen. Jedes Telefonat, jede Sales-Kommunikation wird dokumentiert. Alle Interaktionen mit Ihren Interessenten können Sie zentral verfolgen und steuern. E-Mails können Sie direkt aus der Software versenden, eingehende E-Mails aus MS-Outlook als CRM Aktivität hochladen. Mit TimO® arbeitet Ihr Vertrieb organisierter und hat Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben.

Angebotsmanagement leicht gemacht

■ Angebote lassen sich mit der Sales Pipeline kinderleicht erstellen. Alle wichtigen Informationen, wie Ansprechpartner, Adresse, Textbausteine, Vorlagen sowie verschiedene Steuersätze und Währungen können Sie in der Software hinterlegen. Die Angebote werden per E-Mail direkt aus der Software an den Interessenten verschickt. Darüber hinaus können Sie mit der Software auch Rechnungen, Zahlungseingänge und Lieferscheine verwalten.

Erfolgreiches E-Mail-Marketing Bequeme Newsletter-Redaktion

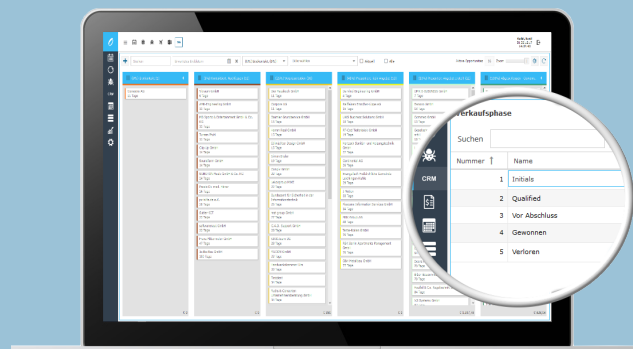
■ Das E-Mail-Marketing ist ein wichtiger Marketingbaustein. Aufmerksamkeit wecken, Interessenten informieren und Kunden binden: Mit professionellen Newsletterkampagnen unterstützen Sie Ihren Vertrieb. Erstellen Sie überzeugende Mailings im Handumdrehen. Und speichern Sie Textbausteine und Vorlagen für die nächste Marketingaktion.

Von der Akquise zum Projekt Opportunities in Projekte umwandeln

■ Erweitern Sie die Sales Pipeline um Projektmanagementfunktionen und Projektzeit- und Anwesenheitserfassung. Jedes Lead, jede Opportunity können Sie in ein Projekt umwandeln. Projekte und Teilschritte werden in einer klar geordneten Baumstruktur abgebildet. Mit umfangreichen Funktionen haben Sie die gesamte Projektbearbeitungskette im Griff - von der Planung bis zur Rechnungsstellung.

Lese- und Zugriffsrechte

■ Ein flexibles Rechtesystem ermöglicht die Vergabe von individuellen Lese- und Zugriffsrechten für Mitarbeiter und Abteilungen. Mitarbeiter sehen nur die Daten und Auswertungen für die sie autorisiert wurden.



Die wichtigsten Funktionen im Überblick

Sales Pipeline

- Opportunity Verfolgung für Kundenakquise
- Visualisierung (Kanban-Board)
- Individuell anpassbare Akquisephasen
- Aufgaben- und Aktivitätsverfolgung
- Weiterleitung und Zuweisung
- Workflow und Rechteverwaltung

Account- und Kontaktmanagement

- Mitarbeiter, Opportunities, Kunden, Branchen
- Management von Regionen und Vertriebsteams
- Mitarbeiterrollen und Berechtigungen
- Kontaktkategorien & Opportunity-Herkunft
- Kalender (Team, öffentlich und privat)
- Interaktion (Telefonate, E-Mails, Besuche)
- Upload von MS-Outlook-E-Mails als Interaktion

Marketingkampagnen

- Kampagnen Vorlagen
- Newsletter Versand (Massen E-Mails)
- Textbausteine und Textvorlagen

Angebote und Auftragsbearbeitung

- Angebote für Leads/Opportunities
- Auftragsbestätigung und Rechnungen
- Zahlungseingangsverbuchungen
- Export Rechnungsdaten Buchhaltungssoftware
- Hinterlegung von Zahlungskonditionen,
- Layoutvorlagen für Angebote, Rechnungen etc.
- Internationale Rechnungserstellung,

Verfügbare Versionen

- Basic TimO® Sales Pipeline
- Enterprise TimO® Sales Pipeline
- Professional TimO® Sales Pipeline

Sales Pipeline Versionen im Überblick

	Basic	Professional	Enterprise
Sales Pipeline			
▪ Aufgaben- und Aktivitätsverfolgung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Opportunity-Verfolgung für Kundenakquise	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Visualisierung (Kanban-Board)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Individuell anpassbare Akquisephasen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Opportunity Weiterleitung und Zuweisung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Workflow und Rechteverwaltung für Opportunity	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Projekt Pipeline			
▪ Aufgaben- und Aktivitätsverfolgung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Projekt-Opportunity für Projektakquise	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Visualisierung (Kanban-Board)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Benötigte Ressourcen (Manntage)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Benötigte Leistungsarten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Stammdaten Account- und Kontaktmanagement			
▪ Mitarbeiter, Kunden, Branchen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Management von Regionen und Vertriebsteams	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Mitarbeiterrollen und Berechtigungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Kontaktkategorien	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Kalender (Team, öffentlich und privat)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Herkunft der Opportunities	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Interaktion (Telefonate, E-Mails, Besuche)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Upload von MS-Outlook-E-Mails als Interaktion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Kommunikation Historie und Export	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Integriertes Chatsystem	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Kampagnenverwaltung			
▪ Kampagnenmanagement	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Kampagnen-Vorlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Newsletter Versand (Massen E-Mails)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Textbausteine und Textvorlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Berichte			
▪ Forecast Report für Lead/Opportunity	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Erwarteter Umsatz/Erfolgswahrscheinlichkeiten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Mitarbeiter/Team-Umsatz	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Projektscorecard/Umsatzvorcast			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Projektkapazität/Ressoucenvorcast			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Managementbericht/Portfolioübersicht			<input checked="" type="checkbox"/>
Angebote & Auftragsbearbeitung			
▪ Angebote für Lead/Opportunity		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnungen		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Liste Offene Posten		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Zahlungseingangverbuchungen		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Export von Rechnungsdaten an Buchhaltungssoftware		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Hinterlegung von Zahlungskonditionen, MwSt. etc.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Layoutvorlagen für Angebote, Rechnungen etc.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Internationale Rechnungserstellung, Fremdwährung		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Erweiterungen			
▪ Projektmanagement			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Projektzeiterfassung			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Kommt/Gehen (Anwesenheitserfassung)			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Dokumentenmanagement (DMS)			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Ticket- und Helpdesksystem (Issue tracking)			<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Reisekosten und Auslagen			<input checked="" type="checkbox"/>
Gebührenfreier Support			
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Die TimO® Lösungswelt



Projekte und Prozesse. Faszinierend einfach.

Lob von Experten. Beifall von unseren Kunden. Die Softwarelösungen von TimO® helfen Unternehmen und Projektteams ihre Profitabilität und Effizienz zu steigern. Das spart Zeit, minimiert Kosten und reduziert Fehlerquellen. TimO® Produkte sind in allen Branchen einsetzbar. Sie sind optimal aufeinander abgestimmt und können entweder einzeln oder in Kombination genutzt werden. Zu unseren Kunden gehören Beratungsunternehmen, Softwareentwickler, Produktionsbetriebe, Dienstleister, Agenturen, Architekten und Ingenieurbüros.

Mietlösung TimO® Cloud

- Sie möchten sofort mit dem Einsatz der TimO® Produkte starten? Dann ist TimO® Cloud genau das Richtige für Sie. Der Zugriff auf die Software erfolgt mit einer green bar SSL verschlüsselten Verbindung über einen gängigen Browser oder über eine Smartphone App. Die Produkte installieren wir auf unseren firmeneigenen Servern, in einem der sichersten und leistungsfähigsten Rechenzentrum Europas. Alle Daten werden in Deutschland gehostet. Wir übernehmen für Sie die laufende Datensicherung, Updates und den Service ganz ohne zusätzliche Kosten. Unser Lizenzmodell ist ideal für Einzelnutzer, Teams und Unternehmen.



Kauflösung TimO® Inhouse

- Sie möchten die TimO® Produkte auf Ihrem eigenen Server hosten? Dann ist TimO® Inhouse genau das Richtige für Sie. Wir beraten Sie gerne bei der Umsetzung.

TimO® - Time Management Office GmbH

- Seit über sechzehn Jahren entwickelt die Time Management Office GmbH webbasierte Multiprojektmanagement-Software. Unabhängig von Branche und Unternehmensgröße: TimO® Produkte sind exzellent durchdacht, weltweit einsetzbar und anwenderfreundlich. Selbstverständlich sprechen unsere Software-Lösungen nicht nur deutsch sondern auch fließend englisch.

Der TimO Standard

100% webbasiert, Sprachen: Deutsch und Englisch
Weltweit verfügbar