

CRM- ul tău.

Fascinant de simplu.

Imagine de ansamblu
asupra funcțiilor



Customer Centricity
CERTIFIED

CAS genesisWorld

CRM puternic pentru vânzări, marketing și serviciul clienți



CAS genesisWorld:

Puternica soluție CRM

Cum pot fi inspirați emotional și în mod durabil clienții și potențialii clienți în lumea noastră digitalizată? Soluții individuale, serviciile de primă clasă și comunicarea personalizată sunt cheile succesului pentru companiile care au focus pe clienți. CAS genesisWorld este asistentul dumneavoastră digital, special conceput pentru a vă sprijini cu funcții inteligente și procese automate pe tot parcursul gestionării relațiilor și management al informației, care vă ajută în consolidarea loialității clienților dumneavoastră.

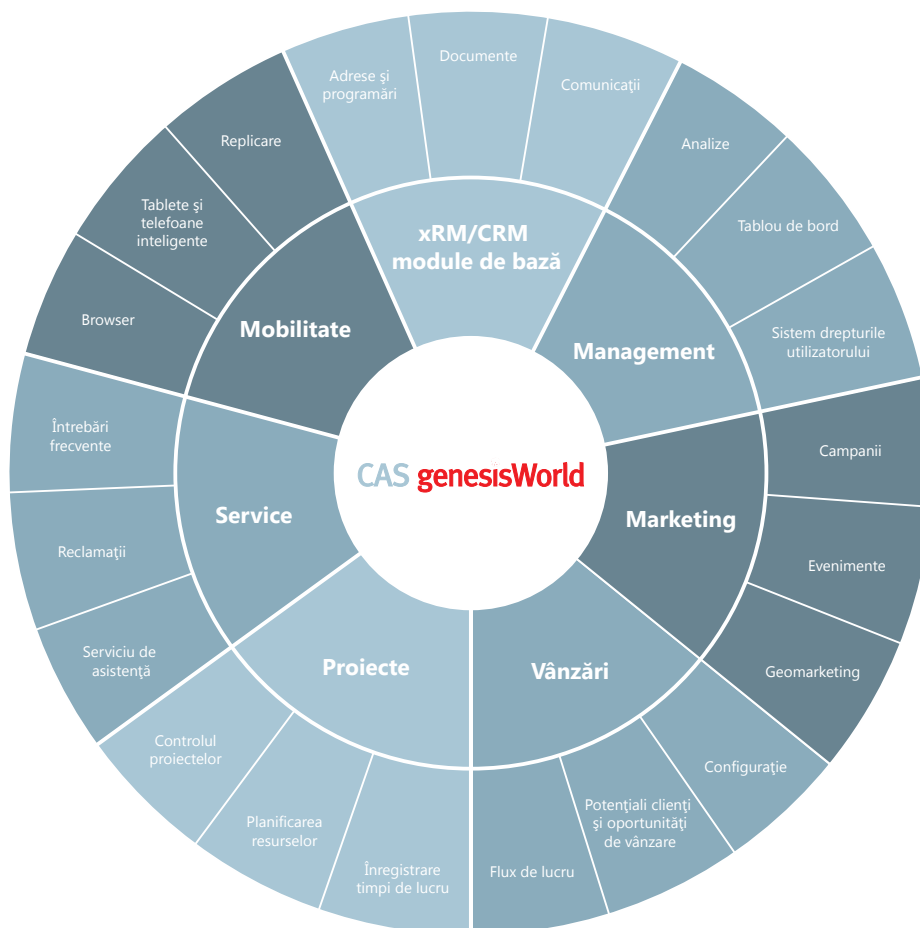
CAS genesisWorld oferă flexibilitatea necesară care contribuie la succesul companiei dumneavoastră asigurând luarea de decizii proactive, totul în combinație cu module de bază indispensabile, module individuale și numeroase

posibilități de interconectare cu alte sisteme existente în fiecare companie. Structura modulară vă oferă de asemenea, oportunitatea de a personaliza CRM-ul pentru nevoile specifice companiei dumneavoastră, inspirând astfel experiențele clienților și generând relații de afaceri durabile.

Informații
suplimentare produs:



Următoarele funcții se aplică atunci când utilizați CAS genesisWorld Premium Edition, dacă nu este indicat altfel (M). Funcționalitățile care necesită o anumită interfață de utilizator (Desktop, Web, Mobile) din CAS genesisWorld sunt indicate ca atare prin următoarele abrevieri: (D, W, MA). Erorile și omisiunile sunt excluse și supuse modificărilor tehnice.



CAS genesisWorld pentru activitatea zilnică

Inteligent. Flexibil. Eficient.

Cheia unei comunicări de succes cu clienții și partenerii de afaceri este un dosar al contactelor central și actualizat, cu o vizualizare la 360° a tuturor informațiilor necesare. Cu CAS genesisWorld puteți obține rapid și centralizat toate informațiile de care aveți nevoie despre un contact. Acest lucru crește eficiența companiei și a echipelor dumneavoastră de lucru, asigurând experiențe impresionante ale clienților, datorită interacțiunilor personalizate și orientate către client, atât online cât și offline.

Întâlnirile de afaceri, sarcinile sau proiectele de grup sunt transparente iar organizarea lor interdepartamentală este foarte ușoară. Procesele automatizate și sarcinile repetate asigură angajații dumneavoastră se se poată concentra pe ceea ce este important – clienții.

▼ Toate informațiile despre un contact sunt disponibile dintr-o privire.



Managementul contactelor

Any-Relationship-Management (xRM)	Modelarea oricărui tip de relație, cum ar fi relațiile cu clienții, sau cu furnizorii, cu partenerii de afaceri, cu angajații etc., ușor de configurat și simplu de folosit.
Înregistrare de contacte	Contactele pot fi înregistrate ca persoană individuală, companie / organizație sau ca persoană de contact a unei companii sau organizații incluzând fotografia persoanelor sau logo-ul companiei.
Asistent Adrese	Contactele pot fi captate foarte rapid, inteligent și simplu direct din semnătura de e-mail, pagini web sau orice document și text, folosind simplu copy paste și valori implicite predefinite.
Export/import în format vCard	Adresele se pot exporta și importa în format vCard.
CAS CardScanner ^{MA}	Creați noi contacte fotografiind o carte de vizită cu telefonul mobil. Datorită recunoașterii OCR, cartea de vizită este analizată, interpretată și apoi stocată în CAS genesisWorld ca un contact.

Verificarea contactelor duble	În momentul introducerii și editării unui contact, sistemul verifică automat dacă există duplicate și în caz pozitiv oferă utilizatorului posibilitatea de a elimina contactul duplicat prin ștergere sau fuzionarea cu cel existent deja în sistem.
Curățarea contactelor duplicate ^M	Verificarea de contacte duplicate în întregul sistem, și fuzionarea acestora.
Calificarea contactelor	Aceasta constă în verificarea, corectarea și adăugarea de informații lipsă prin compararea contactelor din sistem cu baze de date online ale furnizorilor de servicii de adrese, cum ar fi Unternehmensverzeichnis.org. În plus, poate ajuta la actualizarea și îmbunătățirea datelor despre companii folosind, de exemplu, informații despre credit, bilanțuri contabile sau sectoare de activitate. În anumite circumstanțe, se pot aplica costuri suplimentare pentru calificarea online.
Verificarea consistenței contactelor	Sistemul verifică automat dacă datele de contact introduse sunt consistente, de exemplu Codul postal cu Orașul/Regiunea, sau codul IBAN cu Numele bancii.
Completarea automată a adresei	Completarea automată a informațiilor despre adrese pe baza codului poștal, de ex. completarea automată a orașului, a județului și a regiunii după introducerea codului poștal. Informație disponibilă pentru peste 40 de țări europene.
EBID (European Business Identifier Number)	Transferul numerelor EBID de la Unternehmensverzeichnis.org.
Alocarea persoanelor de contact	Alocarea cu ușurință a persoanelor de contact pentru o companie, cu opțiunea transferului de istoric de contact de la compania A la compania B, dacă persoana își schimbă locul de muncă.
Persoana de contact cu multiple roluri în diferite firme ^D	Mai multe identități diferite ale aceleiași persoane de contact, pot fi create și alocate la companii diferite.
Clasificarea contactelor	Opțiuni de clasificare personalizată a contactelor, de exemplu client tip A / B / C potențial client, partener de afaceri, furnizor, sau orice altă clasificare dorită.
Drepturi de acces și editare	Personalizați drepturile de acces și editare a adreselor cu trei opțiuni (publice, sensibile pentru utilizatori, privat) pentru a asigura protecția datelor.



Îndeplinește cele mai stricte cerințe de securitate a datelor

CAS genesisWorld vă sprijină atât în implementarea regulamentului european pentru protecția datelor (EU GDPR), cât și în ceea ce privește protecția datelor generale în compania dumneavoastră. Un sistem de drepturi pe mai multe niveluri reglementează drepturile de acces individuale pentru fiecare angajat și pentru fiecare înregistrare individuală de date, prin urmare datele cu caracter personal pot fi procesate în mod legal conform.

Dezactivarea contactelor ^D	Dezactivarea contactelor, cum ar fi în cazul în care o persoană de contact părăsește o companie.
Ierarhie organizatională ^D	Vizualizare grafică a structurilor și ierarhiei unei corporații / grup de firme / firme / subfirme.
Metodă de contact	Setarea metodei preferate de contactare precum e-mail, SMS, telefon sau poștă convențională pentru corespondență.
Câmpuri suplimentare și obligatorii	Introducerea și păstrarea informațiilor adiționale bazate pe câmpurile suplimentare și obligatorii, precum "Primul contact" sau "Interesat de", care respectă cerințele de protecție a datelor.
Unicode și formatele contactelor	Afișarea corectă a tuturor seturilor internaționale de caractere și afișarea contactelor în formatele pentru adrese din țara respectivă.
Funcții de filtrare	Căutare și filtrare detaliată a contactelor în funcție de orice criterii.
Liste de marketing	Grouparea contactelor în liste de marketing pentru a fi folosite în campanii.

Harti & heatmaps	Georeferențierea și vizualizarea contactelor direct pe hărți încorporate din OpenStreetMap. Vizualizarea grafică a contactelor selectate sub formă de hărți termografice (heatmaps).
Integrare cu Social Media ^D	Integrarea datelor de contact din rețelele de socializare, inclusiv Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter și bloguri, respectând cele mai noi legi de protecție a datelor.
Sincronizarea contactelor ^M	Sincronizare unidirecțională și bidirecțională a contactelor cu Microsoft Exchange.
Sincronizarea contactelor cu telefoanele mobile	Sincronizarea unidirecțională și bidirecțională a contactelor cu dispozitivele mobile.

Document management inteligent

Orice format de documente	Gestionarea documentelor în orice format precum PDF, imagine, fișiere Microsoft Office sau CAD.
Clasificarea documentelor	Atribuirea documentelor în categorii, precum ofertă, proces-verbal sau raport.
Deschiderea fișierelor pentru editare sau citire	Deschiderea fișierelor în modul de scriere pentru editarea documentelor sau în modul protejat împotriva redactării, doar pentru citire.
Blocare document	Afișarea utilizatorului care editează curent un document pentru a evita editarea în paralel.
Versionare ^D	Salvarea versiunilor anterioare ale documentelor și detalieri de observații.
Șabloane personalizate în designul companiei	Personalizarea șabloanelor incluzând scrisori, faxuri și emailuri pentru comunicările rapide.
Comunicare în masă personalizată	Compunerea și trimiterea scrisorilor, faxurilor și e-mailurilor personalizate cu câmpuri variabile, date din sistem, și atașamente.
Import de imagini	Fișiere de tip imagine, de exemplu, fotografiile, pot fi încărcate simultan în sistem ca și documente noi în modul bloc (mai multe concomitent) din galeria dispozitivului mobil.
Interfața Microsoft Office	Interfață flexibilă pentru a crea și edita documentele direct în Microsoft Office.
documene	Documentele pot fi trimise pe e-mail direct din sistem fără a fi nevoie de alte operații.
Arhivare	Stocarea centrală a oricăror documente în arhiva sistemului.
Legături cu alte date	Legarea documentelor (atasarea) cu orice alte seturi de date, de exemplu, o adresă sau o întâlnire.
Integrare cu sisteme DMS ^M	Integrare flexibilă de sisteme DMS externe și sisteme de arhivare de documente.

Task management transparent

Task-uri / Sarcini	Gestionează toate sarcinile în curs sau finalizate, clasificate ca sarcini unice sau de echipă.
Vedere generală listă	Afișarea sarcinilor în formă de listă personalizabilă cu orice ordine de sortare, cum ar fi cuvinte cheie, prioritate sau termen limită.
Atribuirea & Delegarea responsabilităților	Creați sarcini pentru alți angajați și definiți o persoană responsabilă cu procesarea sarcinii create.
Serviciul de notificări	Notificarea sarcinilor nou create sau la primirea unei sarcini delegate.
Priorități și clasificare prin culori	Puteți utiliza un sistem de prioritati A, B sau C care include și o evidențiere a culorilor pentru clasificare vizuală mai rapidă a priorităților.

Editarea duratei și a stării	Planificarea duratei de execuție a unei sarcini în valoare estimată, țintă și reală, precum și afișarea stării procesării ca si bara de progres și în procente.
Editing duration and status	Planning of the processing duration in estimated, target and actual as well as display of the processing status as progress status and in percent.
Planificarea sarcinilor	Planificarea unei sarcini utilizând sarcinile follow-up.
Funcția alerte ^D	Alertă automată la termenul limită al sarcinii.
Mutarea sarcinilor	Mutarea automată a sarcinii dacă aceasta nu este finalizată.
Sincronizarea datelor cu dispozitivele mobile	Sincronizare unidirecțională și bidirecțională cu dispozitive mobile.

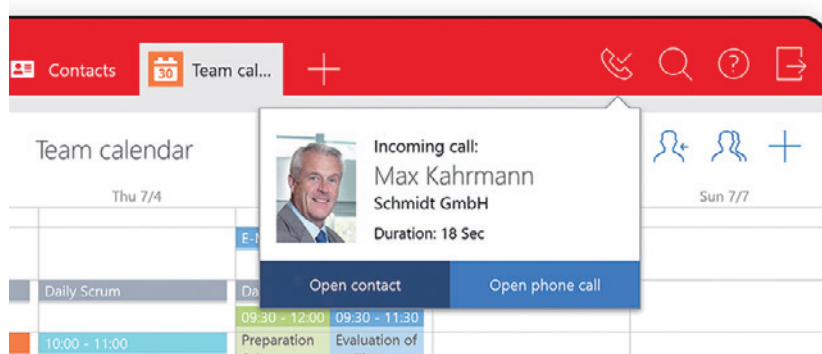
Comunicare inteligenta

E-mailuri

Client E-mail intern ^D	Utilizarea opțională a clientului de e-mail integrat în CAS genesisWorld.
Mode online / offline ^D	Accesul online și offline la emailurile din CAS genesisWorld email client.
Integrare cu client e-mail extern	CAS genesisWorld supports all e-mail clients which use IMAP4. This includes all the usual solutions such as: Microsoft Outlook, Gmail, Thunderbird or Lotus Notes.
Client CRM direct in Outlook	Informații importante din CAS genesisWorld sunt disponibile direct in Microsoft Outlook fara a fi nevoie de a deschide CRM-ul intr-o fereastra separata.
xRM mail ^D	Creați și personalizați e-mailuri ținând cont de informații relevante din diverse surse, de exemplu, evenimente, oportunități de vânzare, apeluri telefonice sau chestionare.
Criptare S/MIME ^D	Citiți, trimiteți și arhivați e-mailuri in forma criptata S/MIME end-to-end.
Trimitere de e-mailuri direct din contact	Trimiterea directă de e-mailuri direct din datele de contact a unei companii / persoane.
Legături logice	Legarea automată a e-mailurilor cu adresele asociate și tipurile suplimentare de înregistrare de date.
Trimiterea și arhivarea campaniilor de e-mail	Campanii de e-mail cu trimitere directă sau programata automat pentru alt moment in viitor, inclusiv arhivarea automată a campaniilor de e-mail trimise cu legaturi logice catre clienti.
Stare trimitere	Afișarea stării progresului în momentul trimiterii mesajelor email.
Reguli pentru e-mailuri ^D	Stabilirea regulilor pentru mutarea sau arhivarea automată în dosarele predefinite.
Arhivare	Arhivați e-mailuri individuale direct în dosarul de client și puteți utiliza șabloane de arhivare pentru a seta automat legăturile logice (cu o oportunitate de vânzare, sau proiect de exemplu) și independent de clientul de e-mail sau hardware-ul folosit, de exemplu, tablet-PC-urile, sau telefoane mobile.
Formă de adresare & semnături ^D	Se pot folosi forme de adresare predefinite pentru comunicarea individuală cu clienții și setări globale sau individuale pentru semnături.
Asistent Out-of-office ^D	Definirea mesajelor pentru perioada în care nu sunteți la birou cu ajutorul unui asistent automat.
Verificarea ortografiei ^D	Verificarea automată a ortografiei.

Telefonie

Documentarea apelurilor telefonice	Documentarea conținutului unui apel telefonic – apeuri primite / efectuate.
Recunoașterea apelantului	Identificarea apelurilor primite și afișarea automată a datelor de contact și istoricul clientului, alternativ se poate deschide doar jurnalului de apeluri (CTI).
Salvarea tuturor apelurilor	Crearea jurnalelor de apeluri și a listelor de apeluri, efectuate, primite, programate, pierdute.
Actualizarea automată a datelor	Actualizarea automată a datelor cheie precum informații despre partea apelantă, și parametrii apelului – data / ora de început încheierea și durata apelului (CTI).
Phone call data record	Vă permite să documentați conținutul apelurilor telefonice prin intermediul notelor de telefonie și se creează automat legături în sistem cu participanții la conversație.
Apeluri telefonice programate	Programarea apelurilor telefonice ca o înregistrare de date dedicată vizualizarea în calendarul dumneavoastră.
Apelare rapidă	Apelare rapidă direct din ecranul de adrese prin simplu mouse click.
Sisteme telefonice acceptate	Toate sistemele telefonice care acceptă TAPI, și în plus Skype for Business și Swyx.



◀ Cu un singur click în timpul unui apel primit, puteți deschide și edita înregistrarea de date corespunzătoare – pentru o interacțiune eficientă.

Managementul timpului de primă clasă

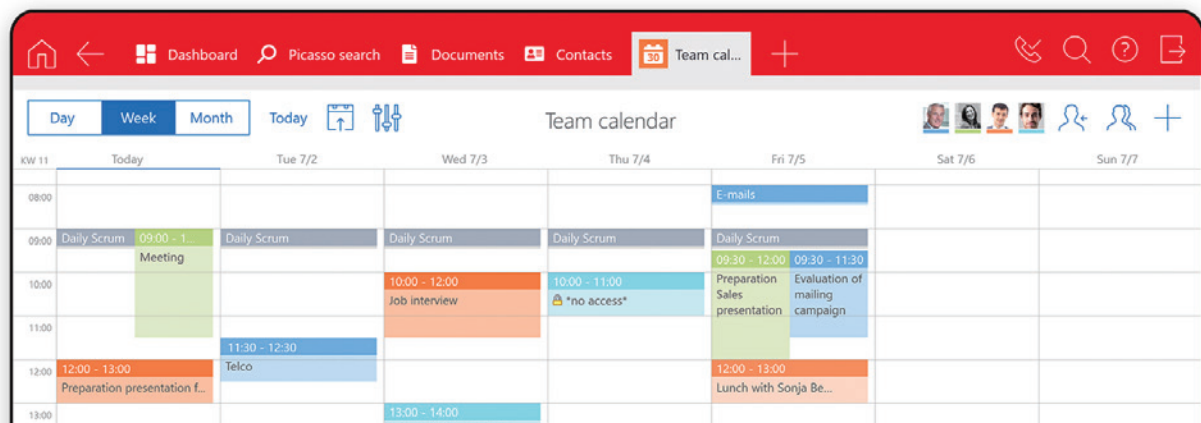
Calendar

Creare întâlniri	Creaiți cu ușurință întâlniri direct în calendar și includeți automat participanții relevanți.
Calendar personal	Calendar personal cu planificare publică, confidențială sau personală.
Calendar de echipă	Afișați mai mulți utilizatori într-un singur calendar pentru a oferi o imagine de ansamblu rapidă a intervalelor de timp liber.
Calendar resurse	Afișarea resurselor în calendar precum sălile de conferințe, autovehiculele companiei sau echipamentele necesare în multiple situații.
Vizualizare calendar partajat	Vizualizarea calendarelor altor utilizatori.
Drepturi de acces	Permiterea drepturilor speciale de vizualizare în perioade libere sau blocate.
Vizualizare zi / săptămână / lună	Afișare întâlniri pe zile, săptămâni sau luni.
Zile de sărbătoare legală	Afișarea și planificarea zilelor de sărbătoare legală.

Întâlniri

Întâlniri private și confidențiale	Puteți marca întâlnirile ca private sau confidențiale. Cele private pot fi vizualizate doar de către participanții direcți la întâlnire iar cele confidențiale pot fi vizualizate numai de utilizatorii autorizați.
Întâlniri publice	Marcați întâlnirile ca publice, accesibile de către toți colegii.
Acces la întâlnirile terților	Vizualizarea întâlnirilor terților unde nu sunteți participant. Acest lucru necesită atribuirea drepturilor corespunzătoare.
Evenimente zi-completă	Selectează opțiunea "eveniment zi-completă" la întâlniri programate pentru întreaga zi
Întâlniri "în afara biroului"	Marcați întâlnirile ca fiind "în afara biroului"
"Out-of-office" appointments	Mark appointments as "out-of-office".
Întâlniri cu format iCalendar	Invitarea participanților externi la o întâlnire, precum și captarea răspunsul la invitațiile externe.
Delegarea întâlnirilor	Crearea de întâlniri pentru terți.
Întâlniri fără suprapuneri	Afișând disponibilitatea utilizatorilor sau a resurselor, de exemplu, săli de întâlnire sau mașini la piscină, este mult mai ușor să planificați întâlniri fără suprapuneri.
Întâlniri recurente	Creați întâlniri recurente pe bază zilnică, săptămânală, lunară sau anuală.
Reprogramare	Mutați întâlnirile programate ușor cu "drag and drop".
Reprogramare automată ^D	Reprogramarea automată a întâlnirilor recurente în cazul în care cad în weekend sau zilele de sărbătoare legală.
Serviciul de notificări	Notificare la scurt timp înainte de expirarea programării întâlnirilor recurente cu privire la crearea de noi programări, sau atunci când întâlnirile sunt șterse sau modificări ale celor existente.
Funcția alerte ^D	Alerte personalizabile pentru situații relevante.
Legături logice în sistem	Programări legături logice cu toate înregistrările relevante de date din sistem precum documente, adrese sau proiecte.
Sincronizarea datelor cu soluții Microsoft ^M	Sincronizarea întâlnirilor cu Microsoft Exchange / Microsoft Outlook.
Sincronizarea datelor cu dispozitive mobile	Sincronizare uni / bidirecțională cu dispozitive mobile – telefoane mobile, tablete.

- ▼ Alegeți dintre opțiunile flexibile de vizualizare a calendarului, precum calendarul propriu sau calendarul echipei.



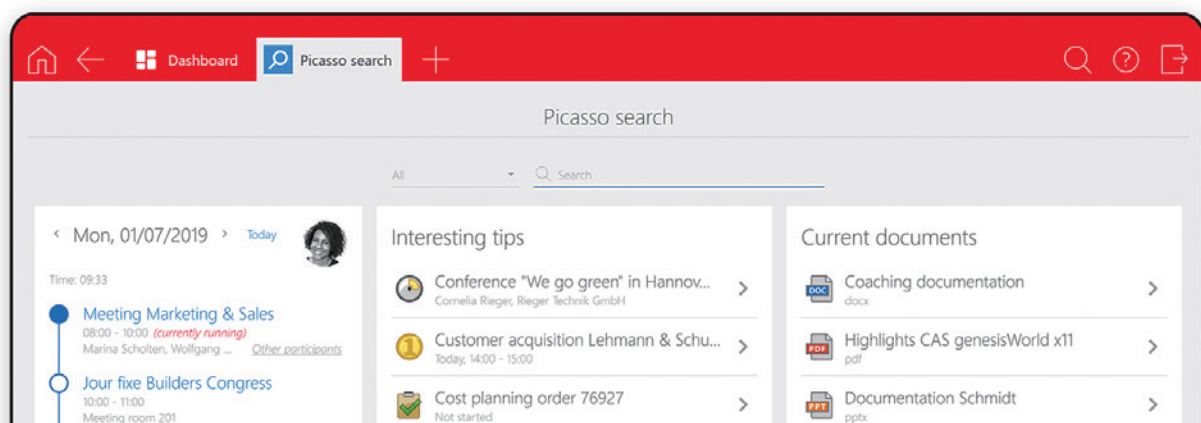
Obțineți o vedere de 360° a clienților dumneavoastră

Dosarul clientului	Vedere structurată și cronologică a întregului istoric legate de un client, precum toată comunicarea arhivată – emailuri, telefoane, vizite, documente sau oportunități de vânzare.
Tabloul de bord ^M	Vă oferă o vizualizare optimizată și rapidă a stării curente și al detaliilor cheie ale clienților.
Meniu Radial ^{W, MA}	Acces rapid la diferite acțiuni pentru înregistrările de date, prin meniul radial.
Legături logice cu sens semantic	Atribuirea legăturilor logice dintre înregistrările de date bazate pe valori definite precum legăturile dintre clienți, concurenți și contactele cheie din cadrul unei oportunități de vânzare.
Afișare selectivă a informației și legături logice	Opțiuni complete de filtrare pentru afișarea selectivă a datelor referitoare la un client, de exemplu, oportunități deschise.
Configurație specifică utilizatorului	Utilizatorii au acces numai la datele care le sunt relevante.
Funcționalitate completă offline ^{MA}	Acces la datele CRM și funcțiile CRM în modul offline.
Conexiune la sisteme ERP ^M	Integrați flexibil sistemele ERP pentru a sincroniza facturi, produse, prețuri. Acest lucru contribuie la asigurarea transparenței depline în cadrul oportunităților de vânzare, ofertelor, facturilor sau starea plăților.

Căutați informații în mod sistematic

Căutarea Picasso ^{W, MA}	Asistenții inteligenți care folosesc algoritmi IA îți oferă informații rapid și sugestii pentru activitățile tale actuale.
CAS SmartSearch	Intelligent live search with personalized hit list, sorted by relevance.
Căutare globală	Căutați activ în toate tipurile de înregistrări de date, de exemplu, adrese, documente, întâlniri sau e-mailuri arhivate.
Căutare fonetică	Căutare simplificată de contacte bazată pe asemănări fonetice, de exemplu caut "Ion", iar sistemul va oferi, de asemenea, și rezultate posibile pentru "Ionescu" sau "Ionuț", dar și "Jorn" sau "Yannis".
Căutare în dosarul clientului	Căutarea intrărilor din dosarul clientului pentru anumite cuvinte specifice, de exemplu, în câmpul "Subiect" din toată informația din dosar.
Opțiuni de căutare și filtrare ținând cont de legăturile logice	Puteți efectua o căutare detaliată, incluzând toate atributele dorite ale unei înregistrări de date și orice informații legate suplimentar, de exemplu, toți clienții cu oportunități deschise care nu au fost neglijati în ultima perioadă.
Căutari complexe	Interogări complexe de căutare prin condiții de filtrare, cu paranteze, "și / sau" condiții și "mai mari / mai mici de / egale cu" condiții.

- ▼ Căutarea Picasso vă va afișa mereu cele mai relevante informații fără a fi nevoie să căutați implicat.



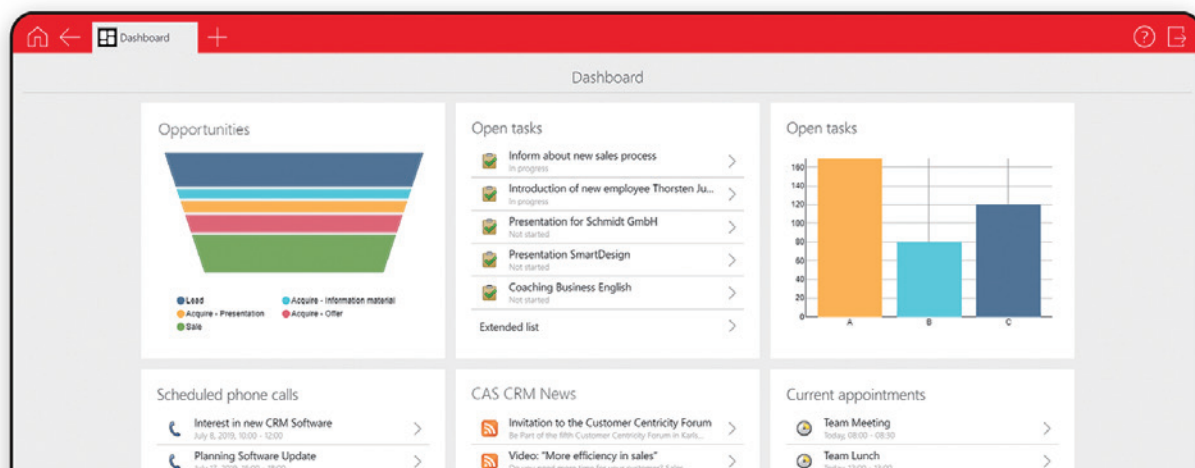
Suport intuitiv pentru fluxuri de lucru: Serviciu de notificare și acțiuni automate

Notificări personalizate	Reguli personalizabile pentru notificări automate, ca de exemplu în cazul modificării unui document sau a unei adrese de către alta persoană.
Notificare cu schimbarea legăturilor logice	Arhivarea automată a notificărilor inclusiv stabilirea legăturii logice primare.
Suport flux de lucru	Inițierea automată a funcțiilor de urmărire ca răspuns la o acțiune inițială, de ex. generarea unui mesaj de întâmpinare sau setarea de noi înregistrări de date când se deschide un nou cont de client.
Perioada de execuție	Specificarea unei perioade de execuție pentru fiecare regulă, cum ar fi o zi, sau să fie finalizată într-un anumit interval de timp.
Chestionare și sondaje ^M	Puteți trimite automat chestionare (de exemplu, studii de satisfacție a clienților) prin intermediul serviciului de notificare și acțiuni automate.

Crearea de rapoarte. Măsurarea succesului.

Vizualizări tablouri de bord specifice companiei	Definirea vizualizării tablourilor de bord de la nivelul companiei pentru a oferi o vedere generală a tuturor datelor relevante.
Tabloul de bord pentru clienți sau proiecte ^M	Vedere de ansamblu specifică clienților a datelor definite care includ cifre din vânzări, plângeri și produse vândute.
Șabloane de rapoarte predefinite	Accesul la șabloane de rapoarte în format PDF pentru prezentarea oricărei selecții de date.
Definirea personalizată de șabloane de rapoarte ^{D, M}	Definirea de șabloane suplimentare de rapoarte pentru prezentarea unei vederi de ansamblu a datelor.
Gruparea datelor ^D	Gruparea interactivă a datelor în liste.
Exportul analizelor de date ^{D, M}	Există o serie de opțiuni disponibile în sistem pentru a exporta rezultatele analizelor datelor pentru o editare ulterioară sau pentru a analiza datele în alte sisteme precum Microsoft Access sau Business Intelligence Tools.
Exportul datelor în format text	Export de date în format (CSV) pentru editarea ulterioară în alte aplicații.
Trimitere automată de rapoarte pe e-mail	Rapoartele pot fi generate și trimise automat la o dată / interval dorit, către un alt utilizator al sistemului sau către clienți.
Arhivare ^M	Rapoartele pot fi arhivate și legate logic la dosarele de client pentru a fi interogate oricând pentru comparație.
Crystal Reports ^M	Integrare cu Crystal Reports.

▼ Configurați tabloul de bord propriu pentru un.



Comunicații interdepartamentale: Intranet & Portal de companie ^M

Informații despre companie	Prezentarea structurii companiei cum ar fi divizii, subdivizii, arbore organizațional.
Tabloul de notificări și forumurile de discuții	Schimb de informații la diverse niveluri: nivel de companie, departamental, de grup sau specific pe anumite proiecte.
Angajați și competențe	Căutați angajați cu competențe sau abilități specifice.
Galerie de imagini cu angajați	Afișați o galerie de imagini a angajaților cu detalii despre abilitățile și competențele lor.
Definirea proceselor și a fluxurilor de lucru interne	Afișarea proceselor de lucru pentru o gestionare rapidă, cum ar fi crearea automată a unei sarcini atunci când trimiteți o solicitare de asistență la departamentul IT.
Pagina de start personală	Definirea unei pagini personale de start cu module personale precum „Taskurile mele de astăzi”, sau „Buletin de știri interne”, favorite personale, sau notificări.
Agenda telefonică a companiei	Agenda telefonică a angajaților cu funcții de căutare și acces direct la pagina personală a angajaților.
Planificări la nivelul companiei și a departamentului	Accesul la calendarele partajate ale altor departamente sau ale întregii companii.
Liste cu zilele de naștere	Liste cu zilele de naștere cu notificare activă pe pagina de start.
Bază de date cu informații	Fișiere structurate de documente și informații cheie, inclusiv opțiuni ușoare de căutare și acces.
Organigramă	Vedere generală a ierarhiei corporației cu posibilitatea de contactare directă a persoanelor din organigramă.
Flux administrare concedii	Cereri de concediu, aprobarea de către superiorul ierarhic aferent, administrarea cererilor și detaliilor de concediu.
Calendar și liste concedii	Vedere generală a concediilor luate, aprobate, refuzate și programate.
Managementul absențelor	Managementul perioadelor de absență, cu vedere generală și opțiuni de evaluare.
Formulare online	Acces la formularele companiei, de ex. sugestii de îmbunătățirea proceselor interne, și posibilitatea de a crea formulare online noi și personalizate utilizând un designer integrat.
Checklists	Checkliste integrate și personalizabile pentru planificare și pregătire de activități, de exemplu, pentru târguri comerciale sau călătoriile de afaceri.
Calendar	Calendar personal cu avertisment în caz de suprapuneri cu alte întâlniri planificate.
Calendar de echipă	Acces la calendarele partajate ale altor angajați și grupuri.
Calendar resurse și managementul resurselor	Acces la calendarele partajate de planificare a resurselor și managementul resurselor companiei precum sălile de conferință sau autovehiculele companiei.
Vedere de ansamblu a proiectelor	Pagina de start a proiectului cu informații legate logic – angajați, întâlniri, documente și sarcini.
Managementul contactelor	Gestionarea companiilor, persoanelor de contact și contactelor individuale.
Managementul documentelor	Completarea și publicarea structurată a tuturor tipurilor de documente.
Dosar general	Consolidarea documentelor cheie legate de un proiect într-un singur dosar.
Managementul sarcinilor	Gestionarea propriilor sarcini și delegarea de sarcini către alte persoane.
Notificări automate	Primiți notificări automate despre modificări importante, cum ar fi "Întâlnire nouă" sau "Sarcină delegată".

CAS genesisWorld pentru management

Transparența maximă. Vizualizare inteligentă.

CAS genesisWorld oferă echipei de management o privire de ansamblu fiabilă a rentabilității clienților, a eficienței sau a previziunilor de vânzări. Folosind rapoarte generate automat, managementul companiei se va bucura de avanta-

jele unui puternic instrument de luare a deciziilor în timp real și o vedere de 360 de grade a tuturor indicatorilor de performanță ai companiei.

Rapoarte detaliate și prognoze

Rapoarte și prognoze	Creați în mod automat rapoarte actualizate de orice fel și afișați-le ca documente PDF.
Analize între înregistrările de date ^M	Generare de rapoarte complexe, multidimensionale, pe orice tip de înregistrare de date, inclusiv luând în considerare legăturile logice aferente cu alte tipuri de date.
Șabloane și formate de afișare	Creați șabloane specifice contextului necesar. Formate de afișare ușor de utilizat pentru rapoarte, de exemplu, sub formă de tabele, formă grafică și diagrame.
Vizualizare raporturi ^M	Afișați indicatori în tabele de valori ce pot include diferite niveluri de grup sau formă grafică.
Prezentare ca tabel pivot ^M	Afișarea agregată a valorilor utilizând tabeluri pivot cu opțiunea afișării valorilor ca sumă, minimum, maximum sau medie.
Previzualizare	Previzualizare rapoarte pentru control și corectare, cand este necesar.
Intervalele de analiză și trimitere automată ^D	Analize în intervale de timp specificate, inclusiv trimiterea automată a unui raport, de exemplu săptămânal în zilele de vineri către un anumit grup de persoane.

- ▼ Modulul de raport cu funcții de drill-down oferă o vizualizare la 360° a tuturor cifrelor cheie importante companiei tale.



CAS genesisWorld pentru vânzări

Recunoaște potențialul. Crește productivitatea.

Clienții au propriile lor dorințe și nevoi speciale, acest lucru reprezentând potențialul individual de afaceri pentru vânzările dumneavoastră. Cu CAS genesisWorld vă segmentați clienții și urmăriți, de exemplu, oportunitățile de vânzare de la primul contact până la închidere folosind indicatorul grafic de progres – asta înseamnă că puteți profita la max-

im de orice potențial de succes. În acest fel, echipa dvs. de vânzări vă poate recomanda produsul potrivit la momentul potrivit, precum și vânzarea ascendentă și încrucișată, ceea ce contribuie la creșterea vitezei și a volumului de vânzare. CAS genesisWorld vă ajută să faceți întregul proces de vânzare mai transparent și mai eficient.

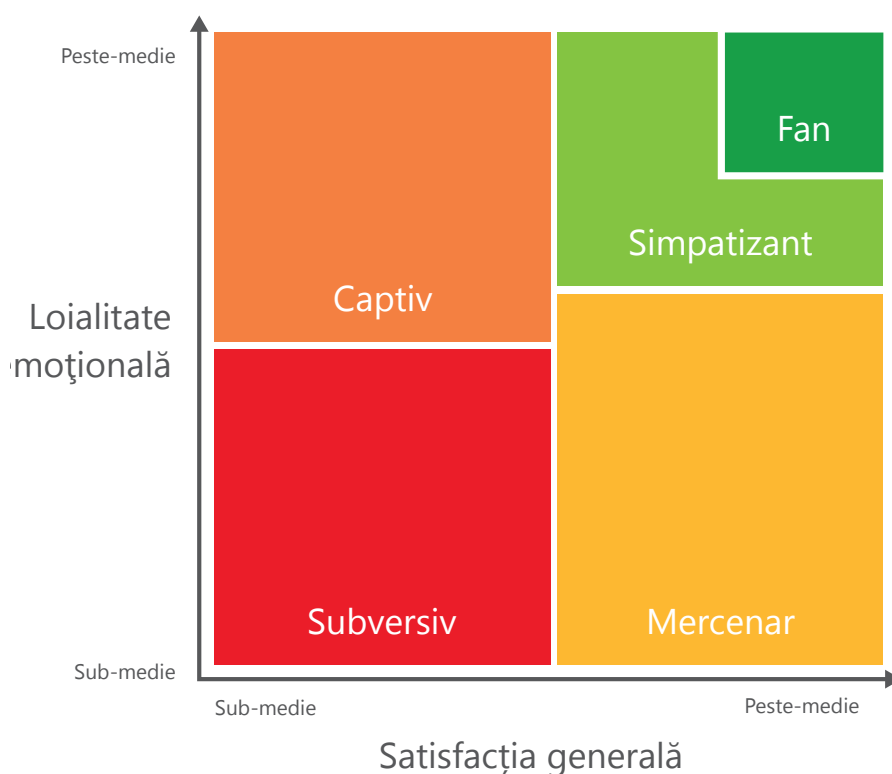
Gestionează și optimizează procesele de vânzare

Dosarul clientului	Arhivarea tuturor documentelor și corespondenței cu un client în dosarul relevant al clientului.
Lead-uri ^{D, M}	Utilizați un tip de înregistrare de date specific pentru a introduce rapid date când luați contact cu un potențial client; urmată de calificarea adresei cu opțiunea de a converti lead-ul într-o oportunitate de vânzare.
Oportunități de vânzare	Afișați întregul proces de vânzare (achiziția prospectului, faza ofertei, vânzare și finalizare).
Indicator grafic de progres ^W	Vizualizarea progresului sub formă de bare horizontale colorate pentru a afișa, de exemplu, fazele unei oportunități.

- ▼ Folosind indicatorul grafic de progres, puteți vizualiza și edita etapele unei oportunități în doar câteva click-uri.

The screenshot displays the 'Opportunity' record for 'Office Software'. The interface includes a navigation pane on the left with 'Last opened' items like 'Notebook, Individual Training' and 'Office Software'. The main area shows a progress bar with five stages: 1 Lead, 2 Information Material, 3 Presentation, 4 Offer, and 5 Sale. Below this, there are sections for 'General' (Customer: William Smith, Person responsible: Robert Glaser), 'Quote' (Office-Software: 34,00 PC, 1,295.00 EUR; Installation: 2,00 Day, 695.00 EUR; Sum: 3,285.00 EUR), and 'Buying Center' (Contact person: William Smith, Customer: William Smith, Salesperson: Agency CCC CommunicationConceptCon...). At the bottom, there are sections for 'Time' (Start: Thursday, March 21, 2019; End: Wednesday, August 21, 2019) and 'Volume' (Probability: 46%, Total: 3,782.50 EUR).

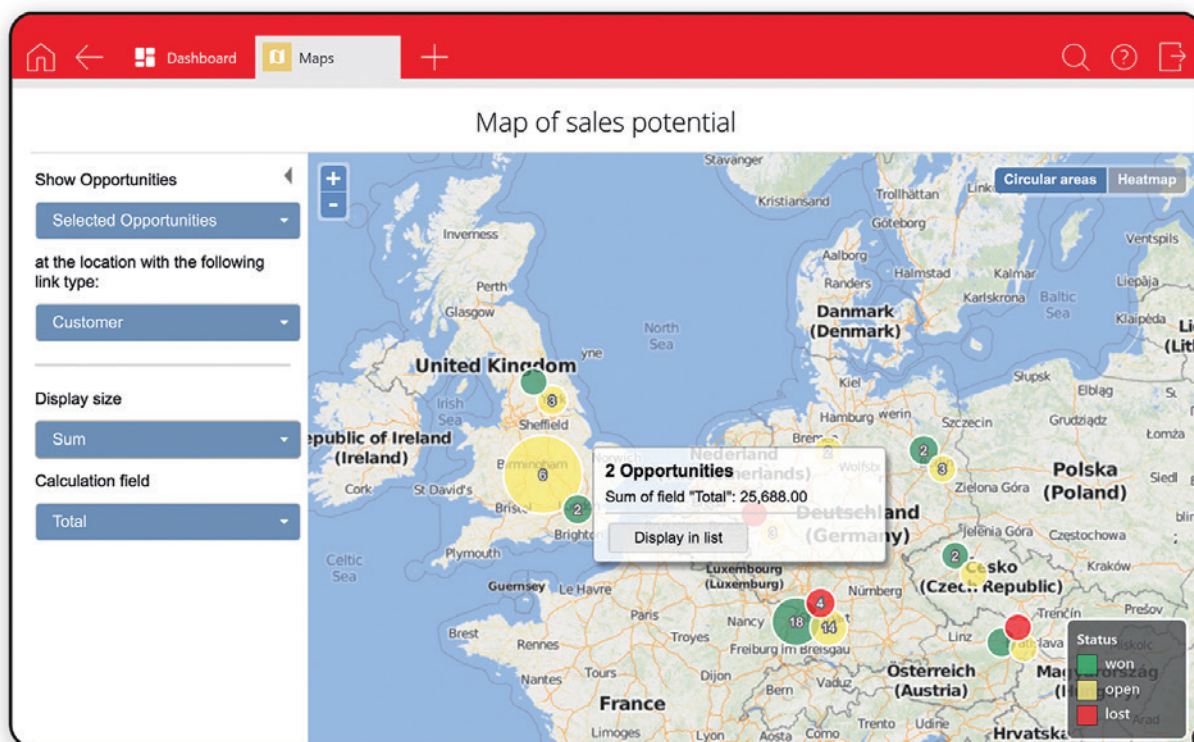
Proгноza vânzărilor	Beneficiați de o multitudine de opțiuni de analiză pentru oportunitățile de vânzare, ca de exemplu, puteți analiza în funcție de zona de vânzări sau persoana de vânzări.
Profit pe vânzare	Suport pentru calcularea marjelor de contribuție ale oportunităților.
Pipeline de vânzări interactiv ^{D, M}	Afișați în mod interactiv pipeline-ul de vânzări cu variante de afișare și filtrare după contact inițial, ofertă, contract.
Vânzări sistematice ^{D, M}	Definiți procesele de vânzare, cataloagele de criterii de calificare și întregul proces de vânzare, foarte simp.
Definirea fazelor de vânzare ^{D, M}	Definiți fazele de vânzare cu funcția "Activitatea următoare", care indică acțiuni imediate cum ar fi, un apel telefonic, o întâlnire la o client sau un e-mail.
Suport pentru vânzări ierarhice	Definiți liber până la trei ierarhii de vânzări, de exemplu, în funcție de aspectele geografice sau de personalul din regiune, etc.
Definirea structurilor de vânzări ^{D, M}	Extindeți oportunitățile de vânzare pentru a include definirea ierarhică a structurilor și metodelor de vânzare, cum ar fi definirea activităților și a etapelor standard a unei vânzări.
Definirea zonelor de vânzare ^{D, M}	Definirea ierarhică a teritoriilor de vânzare cu până la trei niveluri de defalcare, de exemplu, Europa, Romania și Muntenia.
Raportare ^M	Creați rapoarte care se bazează pe seturi de date complete, cum ar fi evaluarea tuturor oportunităților de vânzare create recent și fara potențial.
Măsurarea loialității emoționale a clienților	Determinarea loialității emoționale utilizând Fan-Indicator® și investigarea nivelului global de satisfacție a clientului, există 5 categorii și întregul proces se bazează pe tehnici științifice.
Analiza punctelor tari și a punctelor slabe (SWOT) ^{D, M}	Opțiuni de analiză pentru a identifica cei mai profitabili clienți și potențiali-clienți, precum și prognoza cifrei de afaceri.
Probabilitate de închidere a unei vânzări ^M	Analiza potențialului vânzării utilizând calculul automat al probabilității de închidere.



◀ Efectuați propriile analize de loialitate a clienților utilizând Fan-Indicator® integrat, care măsoara loialității emoționale a clienților.

Ponderea concurenților și contactelor ^{D, M}	Analiza concurenței bazata pe ponderea și evaluarea concurenților și contactelor.
Crearea ofertelor și a altor documentații ^M	Creați confortabil cotații care țin cont de toate opțiunile următoare: produse alternative, informații detaliate despre produs sau propuneri de finanțare.
Articole opționale	Introduceți articole opționale când creați oferte. Sprijină crearea ofertelor de vânzări cu multiple opțiuni.
Listă de prețuri și discount-uri ^M	Liste de prețuri și reduceri pentru produse care vă permit să setați prețuri individuale pentru clienți.
Configurator de produse ^M	Configurați produsele care le vândeti și creați ofertele pe baza variantelor, componentelor și prețurilor disponibile ale produsului.
Reguli de variante de produse ^M	Asigurarea posibilității de combinare a componentelor produselor prin regulile (tehnice) de configurare.
Cataloge de produse	Afișați produsele într-o formă de catalog folosind imagini și descrieri, ceea ce face crearea ofertelor mult mai ușoară.
Emitere facturi ^{D, M}	Creați tipuri de documente de vânzări precum oferte, comenzi, facturi sau note de credit direct din adrese, oportunități sau proiecte.
Căutarea geografică "în apropiere"	Afișarea și selectarea adreselor într-o arie geografică definită, direct pe hartă.
Geomarketing ^M	Prezentarea tuturor tipurilor de înregistrări de date, de exemplu, toate oportunitățile de vânzare în așteptare, ca heatmaps.
Serviciul de notificare și acțiuni automate	Notificări personalizabile, ca de exemplu o notificare este trimisa automat echipei interne de vânzări daca personalul de pe teren actualizează o ofertă clientului.
Interfață cu sistemele ERP ^M	Vă puteți integra cu sisteme ERP și avea access la contacte, facturi, avize de livrare sau oferte direct din CAS genesisWorld CRM, fără a schimba aplicația.

- ▼ Afișați toate tipurile de date direct pe hartă, de exemplu - oportunitățile deschise.



CAS genesisWorld pentru marketing

Informează-ți potențialii clienți. Impresionază-ți clienții.

Crearea exactă a grupurilor țintă este esențială pentru marketingul de succes. CAS genesisWorld vă sprijină activitățile de planificare și comunicare: definiți fazele de comunicare individuale, utilizați funcții simple de filtrare pentru a selecta destinatari adecvați, acțiuni de urmărire specifice și conduceți campanii direcționate, multifazate, prin diferite canale de comunicare. În acest fel, puteți urmări costurile

și succesul activităților dumneavoastră de marketing. Atât reacțiile destinatarului, cât și potențialul de vânzare sunt înregistrate, iar noile oportunități sunt transmise direct echipei de vânzări.

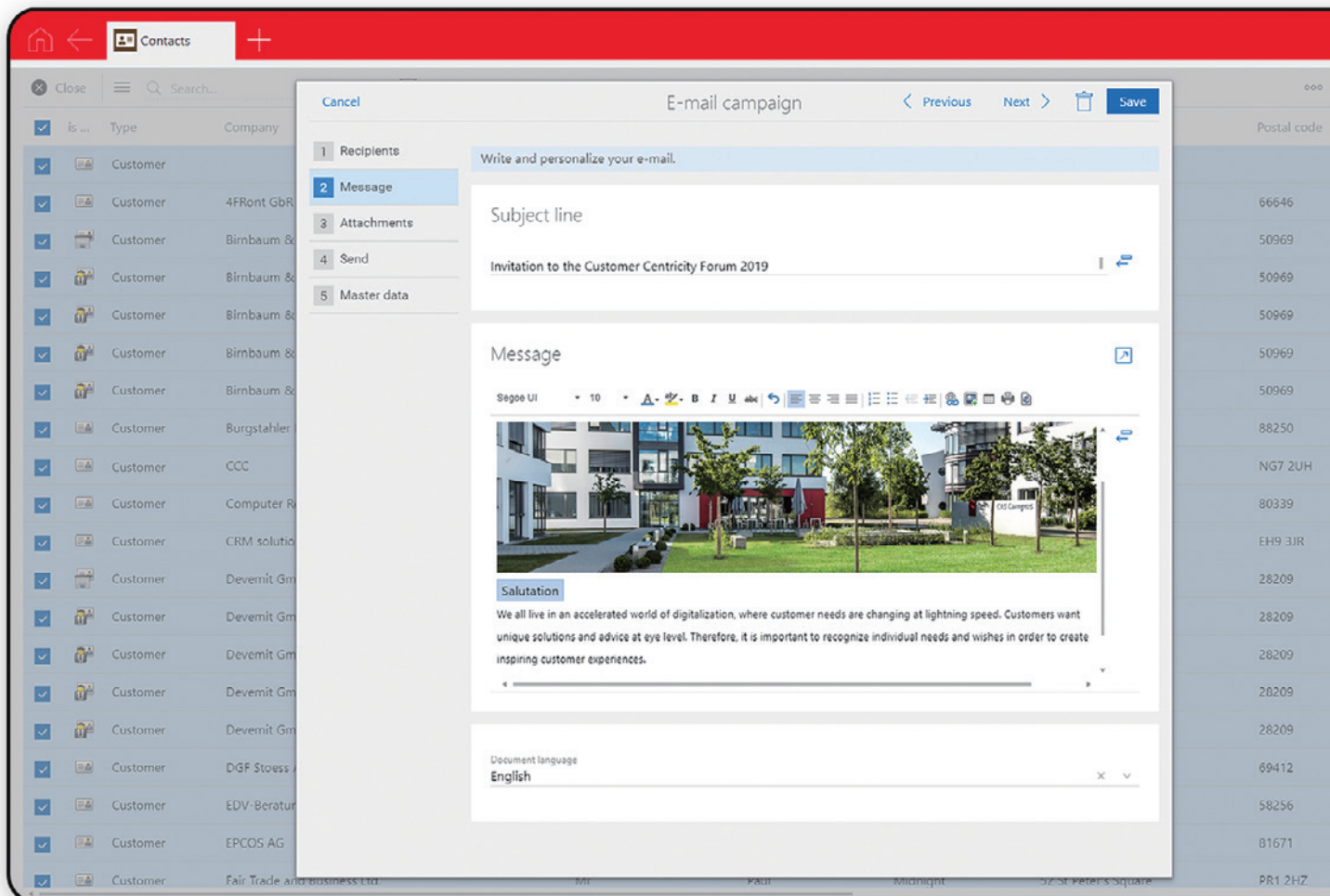
Conținut personalizat. Campanii de marketing specifice grupului țintă

Selectarea grupurilor țintă și liste de marketing	Combinarea grupurilor țintă specifice în listele de marketing, pe baza contactelor din baza de date centrale, aplicând funcții de căutare și filtrare pe scara largă sau fine.
Metoda de contactare permisă și preferată	Respectarea automată a metodei de comunicare permise și preferate a fiecărui contact în parte, în cadrul campaniilor de email, pentru a respecta reglementările de protecție a datelor.
Comunicări personalizate	Șabloane HTML pentru comunicare personalizată prin e-mail, scrisori și telefon.
Șabloane de comunicări	Utilizați șabloane predefinite sau personalizate pentru comunicarea în masă.
Campanii de corespondență integrate	Asistentul pentru campanii de e-mail are opțiuni complete pentru a vă ajuta să selectați grupuri țintă și comunicare personalizată.
Campanii marketing cu etape multiple ^{D, M}	Gestionarea, executarea prin diverse canale de comunicare și evaluarea campaniilor cu etape multiple utilizând designerul grafic de campanii de marketing.
Statusul campaniei ^M	Descrierea statusului și progresului unei campanii, cum ar fi "planificat", "activ", "complet".
Documentarea campaniei ^{D, M}	Arhivați toate informațiile din cadrul unei campanii, inclusiv contactele grupului țintă vizat, campaniile de e-mail trimise, apelurile telefonice și documentele aferente.
Planificarea bugetului ^{D, M}	Elaborarea unui buget pentru fiecare campanie. Înregistrarea costurilor și profitului generat din acțiunile finalizate și resursele utilizate.
Manevrarea adreselor de e-mail incorecte ^{D, M}	Identificați adresele incorecte dintr-o campanie și îmbunătățiți calitatea datelor.
Analiza ^M	Analiza campaniilor de e-mail, ținând cont de bugetele de marketing utilizate și succesul acestora.
Managementul evenimentelor ^M	Planificarea evenimentelor cu managementul resurselor, organizarea invitațiilor și analiză. Alte funcții includ: restricția de participare, înregistrarea participanților prin e-mail personalizat și link-uri de înregistrare sau înregistrări online.
Chestionare multimedia ^M	În chestionare și sondaje pentru clienți puteți încorpora conținut multimedia, cum ar fi video sau imagini.

Marketing e-mail profesional pentru managementul relațiilor individuale ^M

Nu sunt necesare abilități de programare pentru a trimite campanii de e-mail personalizate	Creeți și personalizați campanii de e-mail în format HTML pentru grupurile de clienți selectați – fără cunoștințe de programare. Integrare cu sisteme de marketing externe.
Controlul calității	Îmbunătățește-ți calitatea campaniilor prin efectuarea de teste pentru erori, definind o procedură de lansare înainte de a trimite campanii de e-mail.
Verificarea adresei înainte de a trimite	Verificați corectitudinea adreselor de e-mail posibilă eliminare a acestora din lista de marketing asociată pentru transferul în sistemele de marketing externe.
Administrarea abonaților la liste de emailing și anulărilor	Înregistrarea cererilor de abonare și anulare la newsletter, pentru a actualiza viitoarele campanii de e-mail.
Evaluarea succesului	Creeți rapoarte complete privind ratele de deschidere, click sau anulare de newsletter și evaluarea succesului unei campanii de e-mail.

▼ Creeți simplu campanii de e-mail personalizate.



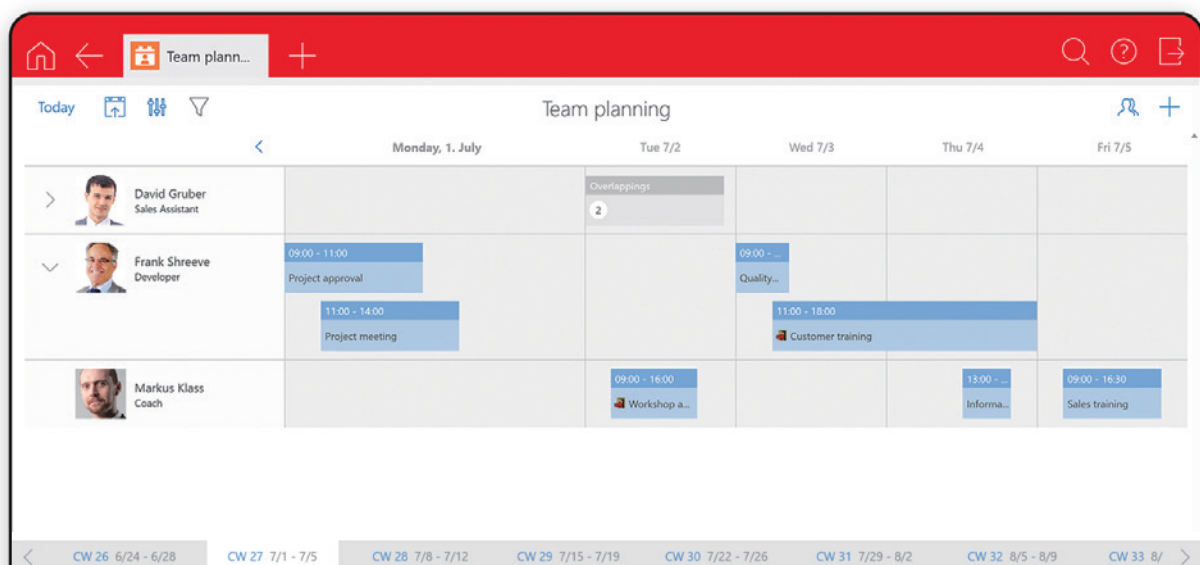
CAS genesisWorld cu project management și helpdesk

Planificare profesională. Implementare de succes.

Cu CAS genesisWorld angajații dumneavoastră lucrează printr-un sistem de procese și control foarte eficient: Planifică și își structurează proiectele în mod corespunzător, incluzând riscuri, milestones și obiective de urmarit, precum și sarcini, resurse, bugete, costuri chiar de la începutul proiectelor. Starea proiectului, analizele ad-hoc și un sistem de avertizare vă permit să vă mențineți proiectele în permanență în plan.

După o privire rapidă în dosarul clientului sau a proiectului înainte sau în timpul unui apel telefonic, personalul de la serviciul cu clienții poate răspunde întrebările vizate și poate gestiona mult mai eficient așteptările clienților. Cererile de servicii pot fi procesate rapid și transmise în mod sistematic către persoana potrivită. Toate acestea vă ajută să oferiți servicii individuale pentru clienți și experiențe unice.

- ▼ Clar și bine structurat, planificatorul echipei vă permite să coordonați deplasările în teren profesional și transparent.



Managementul proiectelor

Vedere generală proiecte

Vedere generala a tuturor datelor care aparțin unui proiect precum întâlnirile, sarcinile, documentele și jurnalele de apeluri telefonice.

Vedere generală starea proiectelor

Vedere generala a proiectelor în așteptare, în curs și critice sau a limitelor și indicarea statutului global pe baza unui cod de culori (verde, galben, roșu).

Planuri de proiect personalizate ^{D, M}

Creați planuri de proiect pentru proiecte precum: proiecte de clienți, dezvoltare de produse, pregătirea târgurilor cu dependențe predecesoare / succesoare și atribuirea responsabilităților și a resurselor materiale și manopera.

Legături logice primare

Alocați direct toate datele proiectului la clienți, folosind cu legăturile logice ierarhice.

Planificarea resurselor umane ^M	Planificați volumul de munca al angajaților, având în vedere managementul competențelor și o imagine de ansamblu a disponibilității pe perioade anumite de timp.
Înregistrarea timpului de lucru și a cheltuielilor ^M	Înregistrați timpi de lucru la nivel de client, proiect și activități aferente proiectelor, precum și cheltuieli cu funcții integrate pentru bonuri fiscale, costuri zilnice, costuri de călătorie și diurne.
Controlul proiectelor ^M	Evaluarea tuturor înregistrărilor de timpi de lucru aferente unui proiect, cheltuielilor și serviciile terților, cu verificarea automată a planurilor bugetare.

Service & Asistență clienți ^M

Înregistrarea cererilor de asistență	Înregistrați solicitările de asistență folosind diferite canale de comunicare. Notificări interne și externe bazate pe reguli, cum ar fi atunci când sunt primite noi solicitări.
Procesarea solicitărilor de service	Procesați solicitările de service de la primul contact până la rezolvarea problemelor, alocând responsabilități, priorități sau delegare către echipe de lucru.
Calculul costurilor de service	Înregistrați automat sau manual timpii de lucru și costurile aferente serviciilor de service și alocarea exactă a acestor costuri de service pentru fiecare client.
Planificarea echipei de service	Planificați ușor programul de lucru al echipei de service, cu alocare directă de cazuri /solicitări clienți sau operații recurente de întreținere.
Managementu FAQ ^D (întrebări frecvente)	Adaugarea incidentelor rezolvate în baza de date FAQ. Publicarea documentelor FAQ dorite pe un portal online pentru a fi accesate de clienți.
Portal de service	Portal de helpdesk cu vedere de ansamblu a tuturor solicitărilor de service, posibilitate de înregistrare de noi utilizatori, căutarea în baza FAQ. Clienții pot crea 24/7 noi solicitări de service și pot vizualiza starea procesării solicitărilor deja deschise.
Dreptul la asistență	Obțineți informații despre versiunile produselor care sunt disponibile pentru asistență și despre persoanele care au dreptul să creeze solicitări noi de service. Încorporați detalii despre companii sau contacte individuale care au fost blocate de la serviciile de support.
Service Level Agreements (SLAs)	Asigurarea contractuală a prestării serviciilor, de ex. scopul, timpul de răspuns, timpul de procesare, documentația de implementare a produsului și factura de mentenanță.
Canale de comunicare	Legarea solicitărilor de asistență de canalele de comunicare existente precum e-mail, telefon și portalul de servicii.
Managementul cererilor de asistență	Maparea fluxurilor de lucru complexe, la nivelul întregii companii pentru înregistrarea și procesarea comprehensivă a cererilor de asistență de la clienți.
Șabloane de emailuri	Creați e-mail cu răspunsuri pentru client direct din cererile de asistență.
Notificări standard	Trimiteți notificări automate către persoanele care deschid cererilor de asistență la primirea și procesarea acestora sau la modificarea înregistrărilor de date aferente.
Gestionarea produselor în uz la clienți	Captarea de informații despre produsele folosite de clienți, direct din contacte sau contracte SLA.
Conturi de e-mail pentru helpdesk	Configurați conturi de e-mail ca și conturi de asistență Helpdesk pentru a declanșa crearea automată a cererilor de asistență în CAS genesisWorld la primirea unui e-mail.

Personalizarea CAS genesisWorld pentru pe nevoile dvs.

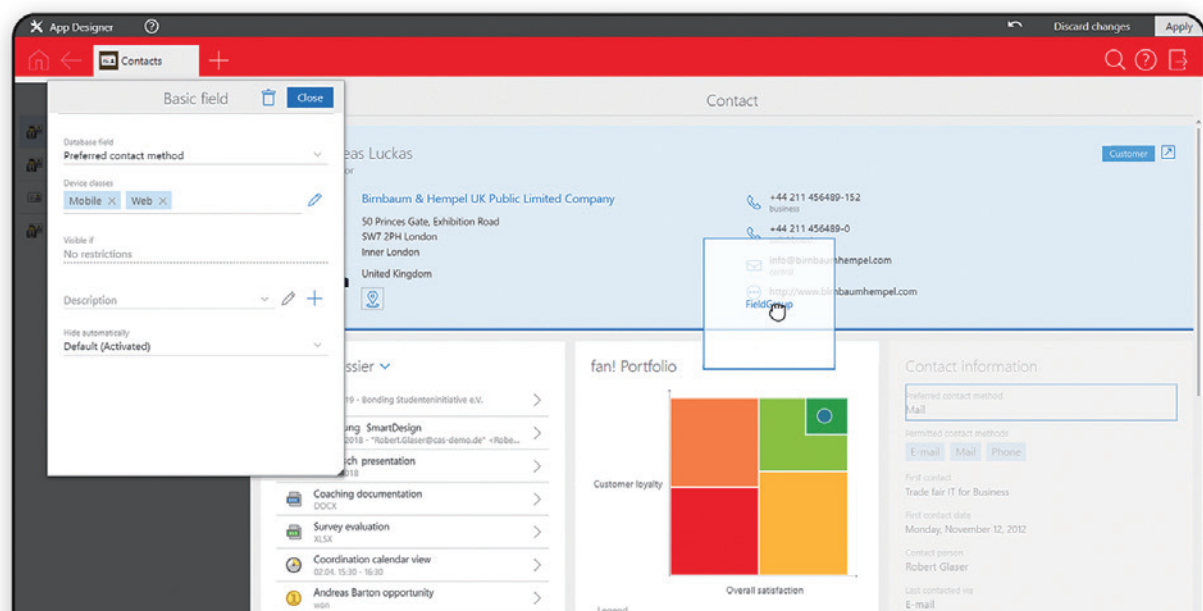
Design individual. Personalizare flexibilă.

Indiferent de cerințele speciale ale companiei dumneavoastră – CAS genesisWorld se poate adapta flexibil la acestea. Utilizatorii, managerii CRM sau administratorii pot adapta orice proces al companiei în CAS genesisWorld fo-

losind uneltele de lucru oferite de sistem și fara a solicita nici un fel de asistență către consultanți externi, creând astfel costuri suplimentare inutile.

Administrare și personalizare

App Designer ^W	Puteți personaliza interfețele de utilizator fără cunoștințe de programare. Folosind drag & drop puteți extinde și dezvolta: forma în care informațiile sunt afișate, elemente de orice fel, câmpuri și diagrame. De asemenea, puteți extinde aplicațiile existente sau chiar să creați propriile aplicații.
App Designer Scripting ^{W, M}	Posibilitatea de a adăuga orice fel de calcule sau logică folosind formule disponibile în App Designer.
Efectuați personalizări fără cunoștințe de programare și de oriunde	Creați și administrați orice personalizare sau reguli la nivelul companiei, centralizat folosind consola de administrare. Toate acestea se pot face fără a folosi limbaje de programare.



- ▲ Îmbunătățiti informațiile și design-ul aplicațiilor existente doar prin drag and drop, fără a fi nevoie de cunoștințe de programare.

Personalizarea structurii de date	Includerea de cerințe speciale precum crearea de noi câmpuri, introducerea și selectarea opțiunilor disponibile, descrieri multilingve sau vizualizări.
Navigator de date centrale sau individuale	Navigatoare de date individuale și centrale pentru angajați individuali sau departamente ale companiei, precum și afișar de foldere și vizualizări într-o structură arborescentă.
Tabloul de bord personalizat	Tablouri de bord configurabile individual.
Filtrați vizualizările	Creați și salvați filtre de date personalizate pentru acces rapid.
Personalizarea interfețelor ^M	Utilizați opțiuni largi pentru designul tipurilor de înregistrări de date specifice companiei în clientul Desktop, cum ar fi crearea de câmpuri suplimentare, calculul automat cu câmpuri cu formule sau plasarea liber definibilă a oricărei informații necesare.
Câmpuri cu formule dinamice ^M	Lucrați cu câmpuri unde rezultatele sunt calculate cu formule matematice, și control dinamic al opțiunilor de asistență la intrare sau texte.
Valorile centralizate implicite ale utilizatorului.	Specificați filtrele de date, grupurile sau drepturile de acces în conformitate cu reguli implicite, precum calendarele.
Conturi personale pentru angajați	Configurați automat conturile de utilizator pentru noii angajați, cu drepturi și setări personalizate.
Protecția datelor	Protejați-vă de accesul la date, cum ar fi exportul neautorizat de date e.
Mesaje de sistem	Afișați mesaje de sistem, de exemplu, pentru anunțarea perioadelor de mentenanță.

Beneficiați de flexibilitate tehnică

Distribuție automată de software	Instalați CAS genesisWorld, software updates, add-ons și extra module folosind funcția de distribuție automată.
Distribuția încărcării serverului	Distribuția automată a încărcării serverului de aplicații pentru a gestiona utilizarea optimă a capacității și resurselor a mai multor servere de aplicații CAS genesisWorld.
Centru de întreținere	Gestionați-vă baza de date în mod inteligent folosind funcții de curățare a datelor pe care le puteți defini manual.
Multitenancy	Accesați diferite baze de date / sisteme.
Formate Unicode	Afișarea corectă a caracterelor internaționale – orice limbă folosită.
Integrare cu aplicații terțe ^M	Partajați și sincronizați datele din CAS genesisWorld cu orice aplicații terțe.

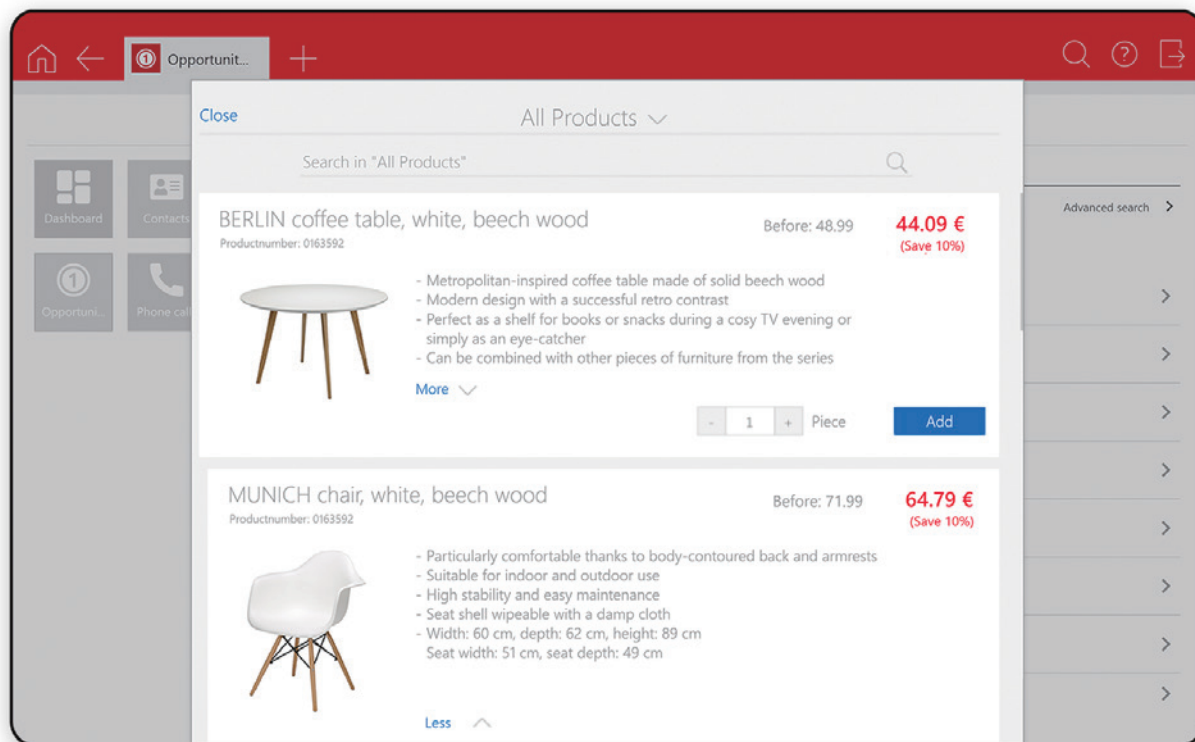
Extindeți CAS genesisWorld cu conexiuni și interfețe noi

Microsoft Exchange și Microsoft Outlook

Microsoft Outlook ca și client de e-mail implicit	Puteți utiliza Microsoft Outlook ca și client de e-mail pentru CAS genesisWorld.
Microsoft Outlook Add-in	Folosind Microsoft Outlook CAS Add-In, accesați direct informațiile din CAS genesisWorld în Microsoft Outlook. Datele CRM sunt afișate automat, precum și dosarul clientului.
Contacte și întâlniri ^M	Sincronizare bidirecțională între Microsoft Exchange și CAS genesisWorld pentru contacte și întâlniri.

Integrare cu Enterprise Resource Planning (ERP) ^M

Sincronizarea automată a datelor	Sincronizați datele din CAS genesisWorld cu datele ERP, cum ar fi documente fiscale, articole deschise, produse achiziționate sau informații despre livrare.
Sincronizarea bidirecțională a datelor	Introduceți și editați contacte și proiecte atât în sistemul ERP, cât și în CAS genesisWorld cu sincronizare automată.
Cataloge de produse	Prezentați grupuri de produse și produse individuale ca pagini HTML în cataloage cu funcții și grafică predefinite și ușor de utilizat.
Legături logice automate	Conectați automat clienții la produsele vandute și facturile aferente și afișați informații suplimentare din sistemul ERP direct în sistemul CRM pentru o raportare completă.



- ▲ Prezentați-vă portofoliul de produse în timpul unei vizite la clienți folosind catalogul de produse.

CAS Software AG:

Dezvoltă relații. Inspiră oamenii.

Partenerul dumneavoastră pentru o colaborare de lungă durată

CAS Software AG a fost fondată în anul 1986 și este administrată în continuare de către cofondatorul acesteia, Martin Hubschneider (CEO). Campusul CAS, peste 6.500 de metri pătrați, oferă spațiu pentru idei noi și pentru o dezvoltare continuă. Peste 400 de persoane din campus și de la CAS App Center dezvoltă soluții inovatoare xRM/CRM pentru afaceri de succes din sectoare diferite.

Aflați ce poate face echipa noastră și soluțiile CAS CRM pentru dumneavoastră. Deveniți parte a unei comunități de afaceri centrate pe clienți!

Companii de toate dimensiunile au încredere în marca "Made by CAS Software"

Peste 25,000 companii, inclusiv lideri de piață mondială, precum Daimler, Airbus, Fraunhofer sau MSI, lucrează zilnic cu soluțiile CAS și se bazează pe expertiza noastră.



Ce spun clienții noștri despre noi:
www.cas-crm.ro/referinte

CAS Software AG

- Companie privată și gestionată de fondator
- Mai mult de 400,000 de utilizatori de produse CAS în peste 40 de țări
- Unul dintre principalii furnizori Europeni de soluții CRM cu accent clar pe piața întreprinderilor mici și mijlocii (IMM)
- Rețea de vânzări de peste 200 de parteneri certificați
- Investiții anuale în inovație: 24% din cifra de afaceri
- Soluții multipremiate



» CAS Software este o companie agilă și dinamică, concentrată îndeaproape pe inovație. «

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer

Membru Juriu Top 100 și Membru al
Comitetului Executiv BITKOM



Contact

Medialine Eurotrade SRL
Strada Valea Oltului nr. 123-129
București | România

Telefon: +40 786 877 144
E-mail: sales@medialine.ro
Website: www.medialine.ro

