



TJ Group CRM Solutions IntellAgent Control.

Art der Lösung

Vertrieb, Dokumenten-Management,
Büroorganisation

Branche/Zielgruppe

Branchenunabhängig

Funktionen

Produkt-Architektur

- Marketing Management
- Sales Management
- Opportunity Management
- Account Management
- TJ Helpdesk
- Mobile Integration

Marketing Management

- Lead Management
- Definition von Bewertungskriterien
- Lead-Verteilung
- Literatur-Versand
- Serienbriefe/Etiketten
- Scanning-Modul für Visitenkarten
- Flexibler Datenimport
- Steuerung von Marketing-Kampagnen

Sales Management

- Firmen-, Division- und Kontakt-Management
- Besuchsberichte
- Aktionspläne
- Gestaltung von Aufgaben und deren Delegation
- Notes Mail Kalender-Integration
- Erfassung von Aktivitäten und deren Verfolgung
- Volltextsuche
- Palm Pilot-Schnittstelle (optional)

Opportunity Management

- Opportunity-Erstellung und deren Verfolgung

- Geschäftsprozess-Definition und -Management
- Gewichtung von Auftragswahrscheinlichkeiten nach fest definierbaren Schemata
- Preiskalkulation
- Angebotserstellung
- Produkt-Forecasting
- Ausführliche grafische Reports

Account Management

- Account Team Definition
- Team-Berichtswesen
- Account Team-Aufgaben
- Account Team-Datenzugriff und -Sicherheit

TJ Helpdesk

- Vollständig auf Notes basierendes Help Desk integriert
- Automatische Eskalation
- Web-Schnittstelle

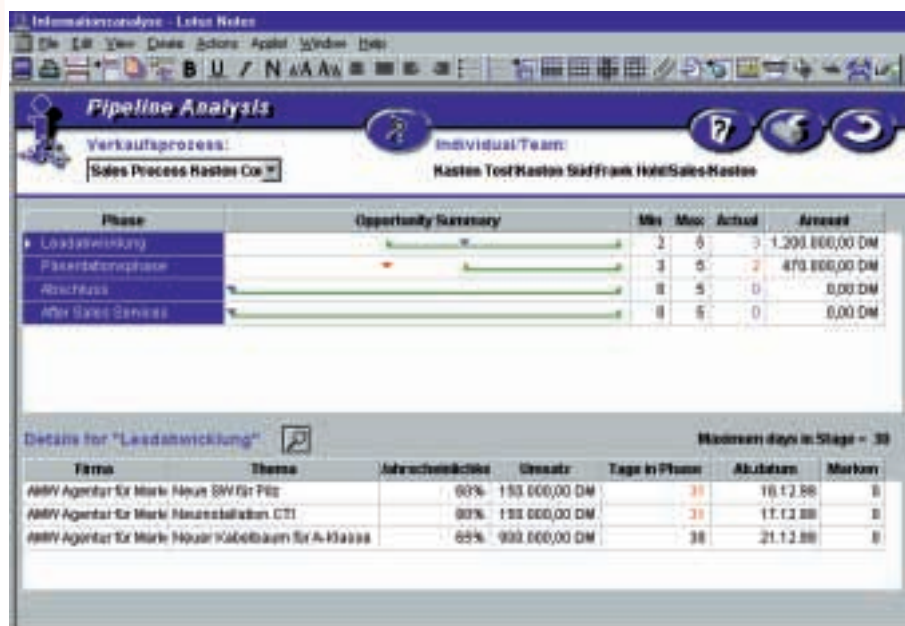
Allgemeine Funktionen und Möglichkeiten

- Flexible Anpassungsmöglichkeiten
- Individuelle Menüdefinition (Downsizing) in Abhängigkeit von Benutzergruppen
- Verkaufsplan- und Produkt-Definition
- Web-fähige Module
- Skalierbar
- Mobile Integration (WAP Gateway)

Beschreibung

IntellAgent Control Innovation – Das letzte Update des mit dem Lotus Beacon Award ausgezeichneten Tools. IntellAgent Control (IAC) hat den neuen Benchmark für Notes-basierendes Geschäftspartner-Management fixiert.

IntellAgent Control Innovation versetzt Vertriebsorganisationen in die Lage, Neu-



Sales-Prozess Analyse

Das ABC für die problemlose Verknüpfung Ihrer unternehmenskritischen Transaktionen mit e-business und „front end“!

A = Anwendungslösungen B = Lotus Domino C = IBM @server iSeries 400

A) Umfassendes Lösungsangebot unserer Business Partner:

Sie schauen sich gerade ein Exemplar der insgesamt 20 Anwendungslösungen an, die wir für diese Publikation selektiert haben. Sie repräsentieren nur einen Bruchteil des Riesen-Anwendungsportfolios, das auf Domino basiert und Ihnen von Lotus und IBM Business Partnern angeboten wird. Über 50 000 Lösungen (branchenorientiert und branchenunabhängig) stehen weltweit für den Einsatz auf dem IBM @server iSeries 400 zur Verfügung.

B) Lotus Domino V5, Ihre starke SW-Server- und Entwicklungsplattform:

Lotus Domino, ein weltweit führendes Workflow-, Messaging-, Groupware- und Web-Produkt, ist die Serverkomponente von Lotus Notes. Mit Domino kommunizieren Sie über LAN, WAN oder das Internet mit Ihren Team-Kollegen, strategischen Geschäftspartnern und Kunden. Für e-business Lösungen stellt Domino eine ganze Palette von Tools für die Erstellung und Verwaltung von Web Content bereit. Lotus Enterprise Integration (LEI) stellt die Verbindung von „back end“ (= SAP, JD Edwards, eigene Anwendungen) zu „front end“ (Benutzeroberfläche) dar. Die integrierte flexible Sicherheit zählt zu den wichtigsten Stärken sowohl von Domino als auch von iSeries 400.



C) IBM @server iSeries 400:

Ihre HW-Serverplattform mit neuester Spitzentechnologie

- SOI: Erste Systemfamilie mit Silicon-on-Insulator-Technologie! Performance: Neueste IBM 64-Bit-Mikroprozessor-technologie (6. Generation).
- Skalierbarkeit: vom kleinen Einstiegsmodell (ca. 10–15 Clients) bis hin zum Gross-Modell (ca. 4 000 Clients).
- Multiple Serverplattform: Konsolidieren Sie Ihre Anwendungen auf iSeries 400 und verzichten Sie auf kosten- und zeitaufwendige PC-Serverfarmen!
- Zuverlässigkeit/Verfügbarkeit: 99,9+ %
- Dedicated Server for Domino (DSD): Das neue Familienmitglied von iSeries 400. DSD wurde speziell für den Einsatz von Domino entwickelt, nutzt die Vorteile der iSeries 400-Architektur, verfügt jedoch über eine optimale Prozessorkapazität für Domino Workloads.

kundengewinnung und Bestandskundenmanagement aktiv zu betreiben. Das System wickelt von der Lead-Generierung über die Chancenqualifikation bis hin zu integrierten Managementstrategien jegliche Verkaufsprozesse ab. Das neue Release von IntellAgentControl ist eines der mächtigsten firmenweit einsetzbaren CAS-Systeme, die auf Basis von Lotus Notes und Domino verfügbar sind. IAC versetzt Ihre Vertriebsmannschaft in die Lage, auf die individuellen Erfolgsrezepte, die aus Ihrer langjährigen Vertriebserfahrung resultieren, transparent zuzugreifen. Die logische Konsequenz der Automatisierung der effektivsten Verkaufsprozesse ist eine konsequente Steigerung der Vertriebsdynamik. Durch die transparente Aufschlüsselung der einzelnen Verkaufsschritte ist das Erreichen von Zielen wie „mehr Ertrag“, „mehr Umsatz“, „Umsatzsteigerung bei Stammkunden“ oder „effizientere Neukundengewinnung“ jederzeit kontrollierbar und führt dadurch zum kalkulierbaren Erfolg.

Mit IntellAgent Control stellen Sie alles, was Ihren Geschäftspartnern mitgeteilt wurde, transparent dar. Jegliche Gespräche, Termine, Korrespondenz, Absatzpläne und Verträge werden von einem einzigen Screen aus gesteuert. Es bleibt

dem Kunden überlassen, wie er die Informationen sortiert, filtert, grafisch darstellt, analysiert, in Forecasts überträgt oder in individuelle Reports umwandelt.

Systemvoraussetzungen/Plattform

Server: Notes/Domino R4.6 oder höher auf folgenden Plattformen: MS NT, IBM AS/400 und IBM AIX Clients: Notes R4.6 oder höher auf allen Microsoft Plattformen.

Wir über uns

Unser Know-how:

- Consulting
- CRM-Lösungen
- Design komplexer DV-Infrastrukturen
- Projektkonzeption und -durchführung
- Client/Server-Netzwerke
- Connectivity-Lösungen
- Imaging/Archivsysteme
- Workgroup-Computing
- Anwendungsentwicklung
- Training/LAEC
- Knowledge-Management
- Learning Space
- Internet-/Intranet-Lösungen
- WAP-Lösungen
- Mobile Services

Weitere Geschäftsstellen in Dresden, Frankfurt, München und Stuttgart.

Hersteller/Vertrieb

Kasten Consulting GmbH
Part of TJ Group
Brückenstraße 10–16
D-51379 Leverkusen
Telefon: 0 21 71/72 77-0
Telefon: 0 21 71/72 77-77
E-Mail: info@kasten.com
Internet: www.kasten.com
Ansprechpartner: Frank Hohl
Telefon: 07 11/78 19 15-0
Telefon: 07 11/78 19 15-99



An IBM Company

Deutschland: Lotus Development GmbH
Oskar-Messter-Straße 20 · 85737 Ismaning · www.lotus.de

Österreich: Lotus Development Ges. m. b. H.
Richard-Strauss-Strasse 12 · 1230 Wien · www.lotus.at

Schweiz: Lotus Development AG
Lerzenstrasse 10 · 8953 Dietikon · www.lotus.ch



© Copyright IBM Corporation 2001

IBM Deutschland GmbH
Pascalstraße 100
70569 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21
8010 Zürich
ibm.com/ch

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

SAP, SAP R/2, SAP R/3, mySAP.com sind eingetragene Marken der SAP AG, Deutschland.

Microsoft, Windows, Windows NT und das Windows-Logo sind Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

IBM Form GK12-3631-0 (03/2001)