

# CRM spart bis 90 % Zeit im Vertriebsprozess

Tino Böhler am 12. September 2016 um 10:07 Uhr



Artikel drucken



CAS Software stellt eine neue Generation für CRM und Angebotskonfiguration auf Basis der CAS SmartDesign-Technologie vor. Mit dem neuen intuitiven Design für hohe User-Experience eignet sich der CAS Configurator Merlin auch im mobilen Einsatz.



Die Anbindung an die freie Referenzdatenbank ‚Unternehmensverzeichnis.org‘ macht es möglich, Adressdaten in der neuen CRM-Lösung von CAS auf Knopfdruck zu überprüfen und zu aktualisieren. Bild: CAS



IoT by SAP

**Das Internet der Dinge per Simulator testen**

Mit einem Set aus Demo-App und Sensorik will SAP Unternehmen für das Internet der Dinge interessieren. Der SAP IoT [Weiterlesen...](#)

CAS Software präsentiert Software-Neuheiten im Zeichen der Unternehmensphilosophie ‚Customer Centricity‘. Dabei stehen die technologischen Chancen genauso im Mittelpunkt wie die Wünsche und Ansprüche der digitalisierten Kunden. Zu den Highlights gehört die neue Version x8 der CRM-Komplettlösung CAS genesisWorld, für die Apps ohne Programmierkenntnisse erstellt werden können. Mit CAS SmartWe bietet CAS Software die neue Generation cloudbasierter CRM- und Unternehmens-Software auf Basis der CAS SmartDesign-Technologie.

Mit dem Angebotskonfigurator CAS Configurator Merlin stellen produzierende Unternehmen maßgeschneiderte Produkte und einzigartige Services für ihre Kunden zusammen und sparen bis zu 90 % Zeit im Vertriebsprozess ein, heißt es. Erstmals werde ‚Smart Customization‘ durch eine 3D-Produkt-Visualisierung im Standardprodukt ermöglicht. Mit dem neuen intuitiven Design für hohe User-Experience eignet sich der CAS Configurator Merlin auch im mobilen Einsatz.

Die Anbindung an die freie Referenzdatenbank ‚Unternehmensverzeichnis.org‘ macht es möglich, Adressdaten im CRM auf Knopfdruck zu überprüfen und zu aktualisieren. Über Premium-Dienste wie der SCHUFA-Bonitätsauskunft und der Integration von live erstellten Firmendossiers und Kunden-Newstickern, lassen sich die vorhandenen Kundendaten mit Zusatzinformationen anreichern.

IT & Business 2016: Halle 1, Stand F51

<https://www.produktion.de/technik/it/crm-spart-bis-90-zeit-im-vertriebsprozess-296.html>