

# Neue Lösungen für Marketing, Vertrieb und Kunden-Management

22.07.2016

Von  [Martin Bayer \(Stellv. Chefredakteur\)](#) ▾

Heute dreht sich alles um den Kunden. Die Customer Journey und die Customer Experience stehen im Fokus der Unternehmen. Doch um die eigene Klientel zufriedenzustellen, brauchen die Mitarbeiter in Marketing, Sales und Services die richtigen Tools.

-  Empfehlen
-  Diskutieren
-  Drucken
-  PDF
-  URL
-  Xing
-  LinkedIn
-  Twitter
-  Google+
-  Facebook

## +++ CAS bringt mit genesisWorld x8 neue Funktionen für Customer Centricity

+++

Der Karlsruher Spezialist für Customer Relationship Management (CRM) CAS hat mit Version x8 ein neues Release von genesisWorld präsentiert. Der Anbieter positioniert seine neue Kundenmanagement-Software als CRM- & xRM-Lösung, die vor allem mittelständischen Unternehmen neue Funktionen für kundenzentrierte Prozesse bieten soll. "Die Komplettlösung für den Mittelstand unterstützt genau mit den Funktionen, die mittelständische Unternehmen für die Umsetzung von Customer Centricity benötigen", verspricht Martin Hubschneider, Vorstandsvorsitzender der CAS Software AG. Als Unternehmensphilosophie stelle Customer Centricity die vertrauenswürdige und nachhaltige Kommunikation zu Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Mitarbeitern in den Mittelpunkt. Zu den neuen Funktionen zählen:

**Eigene Apps mit dem App Designer:** Mit dem App Designer für CAS genesisWorld in CAS SmartDesign-Technologie sollen Anwender ohne Programmierkenntnisse einfache Apps erstellen und bereits bestehende Apps erweitern können. Informationen, Bausteine und Charts ließen sich laut Hersteller per Drag & Drop nach individuellen Bedürfnissen zusammengestellt. Diese stünden dann sowohl im Web, als auch in den mobilen Lösungen zur Verfügung.

**Neue Kommunikations-Dimension mit xRM-E-Mails:** Für die Erstellung personalisierter E-Mails können ab sofort unterschiedlichste Informationen aus CAS genesisWorld im E-Mail-Text integriert werden – zum Beispiel aus Veranstaltungen, Telefonaten oder Verkaufschancen. So soll der gesamte Kommunikationsprozess schlanker, die Inhalte relevanter und die Ansprache persönlicher werden. Auf diese Weise könne die neue Funktion den Gesamt-Prozess verschlanken und für eine Zeitersparnis bei der Erstellung einheitlich gestalteter Kommunikation sorgen.

**CAS SmartSearch in PDFs und Word-Dokumenten:** Zu den neuen Funktionen in der Version x8 von CAS genesisWorld gehört die intelligente Volltextsuche CAS SmartSearch 3.0. Sie soll die Recherche in CRM- und xRM-Systemen leichter und effizienter machen - nach dem Search-as-you-type-Prinzip vergleichbar zur Google-Suche. Zudem erlaube das Werkzeug dem Anbieter zufolge bereits während der Texteingabe das schnelle Auffinden von Informationen. Neben beliebigen Datensatztypen im CRM-System lasse sich jetzt auch nach Dokumenteninhalten in PDFs und Word-Dokumenten recherchieren.

**Automatisierte Adressaktualisierung und Kunden-Newsticker:** CAS genesisWorld integriert mit dem neuen Release die freie Referenzdatenbank Unternehmensverzeichnis.org. Diese ermögliche den Abgleich der eigenen Adress- und Unternehmensinformationen mit nahezu allen Firmenadressen in Deutschland. Über den Kooperationspartner Schufa Holding AG könnten in Echtzeit Bonitätsauskünfte zu 5,2 Millionen Unternehmen kostengünstig abgefragt und direkt im CRM-System verfügbar gemacht werden. Auch Handelsregisterauszüge ließen sich abrufen und im CRM speichern. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner Echobot könnten Anwender eigene Kunden-Newsticker einrichten und Firmendossiers abrufen sowie die Unternehmensinformationen aus öffentlich verfügbaren Quellen wie zum Beispiel [Social Media](#) zusammenstellen.



## MEHR ZUM THEMA

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

[+ Mehr](#)



In CAS genesisWorld x8 ist die freie Referenzdatenbank Unternehmensverzeichnis.org fest integriert. Das soll Anwendern den Abgleich der eigenen Adress- und Unternehmensinformationen erleichtern.

Foto: CAS

**Dynamische Auswertungs- und Filtermöglichkeiten für online:** Die Web-Variante von CAS genesisWorld Web bietet neue Reporting-Möglichkeiten: Sämtliche Auswertungen von Kunden- und Projektdaten ließen sich per Drag & Drop dynamisch erstellen, verspricht der Hersteller – zum Beispiel in Form von Pivot-Tabellen. Sie könnten auch im Web und in den mobilen Lösungen angezeigt werden und ließen sich dort interaktiv bearbeiten. So seien beispielsweise eine weitere Filterung der Daten oder Drill-Downs möglich. Die erweiterten Filtermöglichkeiten bildeten zudem die Grundlage für die kundenorientierte Kommunikation per Brief und E-Mail. Hinzu kämen weitere Neuerungen für das Projekt-, Vertriebs- und Servicemanagement, die Ressourcenplanung sowie die Zeit- und Spesenerfassung.

**Intelligente Datenüberwachung und Datensparsamkeit:** CAS genesisWorld x8 verfügt laut Hersteller über neue Funktionen, um die Qualität und Struktur der gespeicherten Datensätze kontinuierlich zu gewährleisten. Dabei informiere ein Selbstdiagnosesystem mit intelligenten Regelwerken die Anwender über mögliche Inkonsistenzen in der Pflege und gebe gegebenenfalls Alarm oder bereinige diese nach Wahl selbstständig.

<http://www.computerwoche.de/a/neue-loesungen-fuer-marketing-vertrieb-und-kunden-management,3229135>

## AKTUELLE JOBANGEBOTE

Services Owner (m/w) in der Otto IT  
OTTO

Managementberater (m/w) im Bereich  
Organization & Operations - Graduate  
Horváth & Partners Management Consultants

SAP Consultant FI/CO (m/w)  
IT2media GmbH & Co.KG

Agile Coach (m/w)  
OPITZ CONSULTING Deutschland GmbH

Geeks für Innovationsprogramm (m/w)  
OPITZ CONSULTING Deutschland GmbH

Aktuell finden Sie über 500 ausgeschriebene  
Stellen im CW-Stellenmarkt