

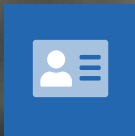
X15

Gelingende Beziehungen für
Ihr zukunftsstarkes Unternehmen

CAS  genesisWorld

Highlights der neuen Version





CRM + AIA® für Ihren nachhaltigen Erfolg

Das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen liegt in gelingenden Beziehungen – ob zu Kunden, Interessenten, Mitarbeitenden, Partnern oder Lieferanten.

Mit CAS genesisWorld x15 stellen Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu jedem Zeitpunkt in den Mittelpunkt.

In der neuen Version erwarten Sie eine Vielzahl an Innovationen und smarten Funktionen, mit denen Sie Ihr volles Potenzial entfalten und die Zukunft Ihres Unternehmens positiv gestalten.

Durchgängige und transparente Prozesse unterstützen Sie unternehmensübergreifend, Ihre Arbeitsabläufe noch effizienter zu gestalten und mit einzigartigen Kundenerlebnissen zu begeistern. Zum Beispiel können Sie mit den neuen, intelligent vernetzten SmartTags u. a. Ihre Kontaktinformationen erweitern, um Ihre Kommunikation noch präziser an den Interessen Ihrer Kunden auszurichten.

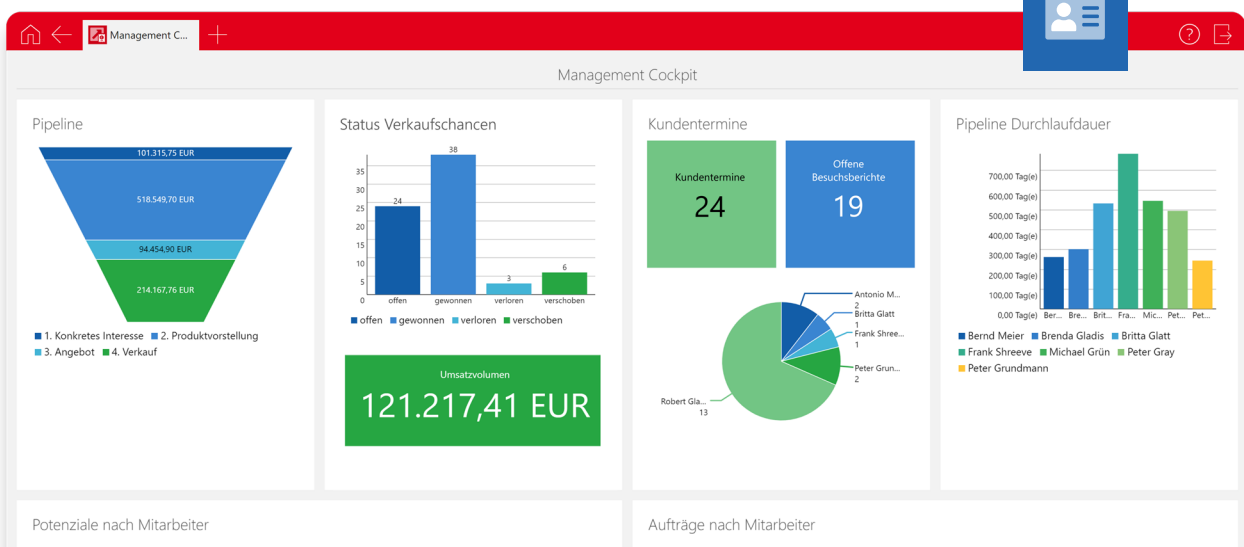
Als weitere Highlights der neuen Version erwarten Sie mitdenkende Assistenten (AIA®) für zeitsparendes Arbeiten, smarte Funktionen wie XRM-E-Mails für eine kundenzentrierte Kommunikation sowie die 2-Faktor-Authentifizierung für höchste Datensicherheit.

Das CAS-eigene Framework OpenSync, die modernen Web Services, intuitives Scripting und der App Designer bieten noch mehr Möglichkeiten, CAS genesisWorld flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse anzupassen.

Mit der Anbindung an We.Network ergänzen Sie Ihr CRM um das weltweit erste fair.digitale Soziale Netzwerk. Treten Sie mit Ihren Kunden, Partnern, Interessenten und anderen Gemeinschaften auf neue Art und Weise in Kontakt und gestalten Sie aktiv Ihre vertrauenswürdige Kommunikationsplattform.

Ob Sie CAS genesisWorld für das Bestandskundenmanagement oder bei der Neukundengewinnung einsetzen: Bringen Sie mit der neuen Version Ihre Kundenbeziehungen nach dem Unternehmensleitbild Customer Centricity auf ein neues Level. Legen Sie den Grundstein für gelingende Fan-Beziehungen, um die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens zu stärken und nachhaltiges Wachstum zu fördern.

▼ Mit dem Cockpit starten Sie umfassend informiert in den Tag und haben wichtige Kennzahlen direkt parat.



Kundenerlebnisse begeisternd gestalten

Erfolgreiche und zukunftsstarke Unternehmen bauen auf langfristige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen. Doch wie gelingt erfolgreiches Bestandskundenmanagement in der Praxis? Indem der Kunde im Zentrum sämtlicher Aktivitäten steht und sich jederzeit gut betreut fühlt. Mit der CRM + AIA®-Lösung CAS genesisWorld x15 legen Sie das Fundament für eine zentrale Datenbasis, die genau das ermöglicht: Intelligente, durchgängige und kundenzentrierte Prozesse für eine begeisternde Customer Journey, mehr Produktivität und höchste Transparenz.

Für die tägliche Navigation

Ein Kunde ruft spontan bei Ihnen an und wünscht sich eine Beratung: Mit der Anruferkennung öffnet sich automatisch das entsprechende **Kundencockpit** mit allen relevanten Kennzahlen und Referenzwerten. Von der bisherigen Kommunikation bis hin zu individuellen Verträgen und Vereinbarungen haben Sie sämtliche Informationen schnell und vollständig in der digitalen Akte im Blick. Mit dem Cockpit behalten Sie die Übersicht über sämtliche Werte und sind auch im Vertretungsfall bestens vorbereitet. Denn die transparente Datengrundlage stellt sicher, dass Sie rundum informiert und stets auskunftsfähig sind.

Durch konfigurierbare **Kennzahlen-Widgets** passen Sie Ihr individuelles Cockpit flexibel an. So steht Ihnen das Wissen rund um aktuelle Tickets, Umsatzziele oder alle bisherigen Kundenkontakte unmittelbar bereit.

Ihre persönlichen Assistenten

Um gelingende Beziehungen aufbauen, erweitern und pflegen zu können, unterstützt CAS genesisWorld x15 u. a. mit **Augmented Intelligence Assistants (AIA®)**. Diese mitdenkenden Assistenten stehen Ihnen an sämtlichen Touchpoints entlang der Customer Journey zur Seite und führen Sie automatisch durch die jeweiligen Prozessschritte. Dadurch erfassen Sie schnell und übersichtlich alle Details, die Sie für die optimale Beratung und Betreuung Ihrer Kunden und Interessenten benötigen.

Behalten Sie in jeder Situation jede einzelne Beziehung zu Ihren Kunden im Auge: Der **Kundenbeziehungsassistent** zeigt Ihnen durch umfangreiche Referenzwerte kundenspezifische Veränderungen wie beispielsweise Umsatzentwicklungen im Vergleich zum Vorjahr. Dadurch erkennen Sie jederzeit den aktuellen Beziehungsstatus sowie Tickets und können Entwicklungen transparent nachvollziehen. Zusätzlich unterstützt Sie das integrierte Fan-Prinzip von 2HMforum. für ein exzellentes Beziehungsmanagement. Mit dem Fan-Portfolio lassen sich Ihre Zielgruppen nach ihrer emotionalen Bindung und Leistungszufriedenheit segmentieren. Dadurch können Sie effektiv die Fan-Quote Ihres Unternehmens steigern.

▼ Mit dem Kundenbeziehungsassistenten haben Sie alle kundenspezifischen Veränderungen zum aktuellen Beziehungsstatus im Blick.

The screenshot displays the 'Kundencockpit' for 'Kaiser Systeme AG'. Key features include:

- Offene Telefonate:** 3 diese Woche 12
- Umsatz 2023:** 28.300,00 EUR diese Woche 12
- Zielerreichung:** 75% (Umsatz 2023: 28.300,00 EUR, Aktuelles Potenzial: 37.840,16 EUR)
- Wartungsvertrag:** Ja
- Aktuelle Tickets:** 8
- Letzter Kontakt:** vor 60 Tagen
- Offene Telefonate:** 3 diese Woche 12
- Kontaktperson:** List of contacts including Waltraut Bruser, Dipl.-Ing. Max Kahmann, Dipl.-Ing. Thomas Leuther, Kai Fahrner, and Brigitte-Sabine Rudolf.
- Aktuelle Aufgaben:** List of tasks such as Software-Update, Vorstellung der Produktnutzen, Software-Schulung, and CRM-Beratung.
- Konzernmärkte:** List of market segments like Fehlerbehebung, Forumular, and Servicevertrag.



▼ Über die neuen SmartTags können Sie im Handumdrehen nach gewünschten Datensätzen selektieren.



Mit SmartTags intelligent informiert

Die neuen **SmartTags** geben Ihnen völlig neue Möglichkeiten, Ihre Daten nach bestimmten Kriterien zu kennzeichnen und danach zu filtern. So können Sie u. a. Ihre Kontakte mit weiteren Informationen anreichern und strukturieren.

Die dynamischen SmartTags werden im jeweiligen Kontakt gesetzt und lassen sich laufend an kundenspezifische Veränderungen anpassen. Dadurch erkennen Sie z. B. sofort, für welche Produkte und Newsletter sich der Kunde interessiert oder in welchem Verteiler der Kontakt hinterlegt ist. Nach einem erfolgten Opt-in können Sie den Kontakt um den entsprechenden SmartTag ergänzen. Damit erfüllen Sie die von der DSGVO vorgegebenen Rahmenbedingungen.

Anpassbare Vorlagen stets parat

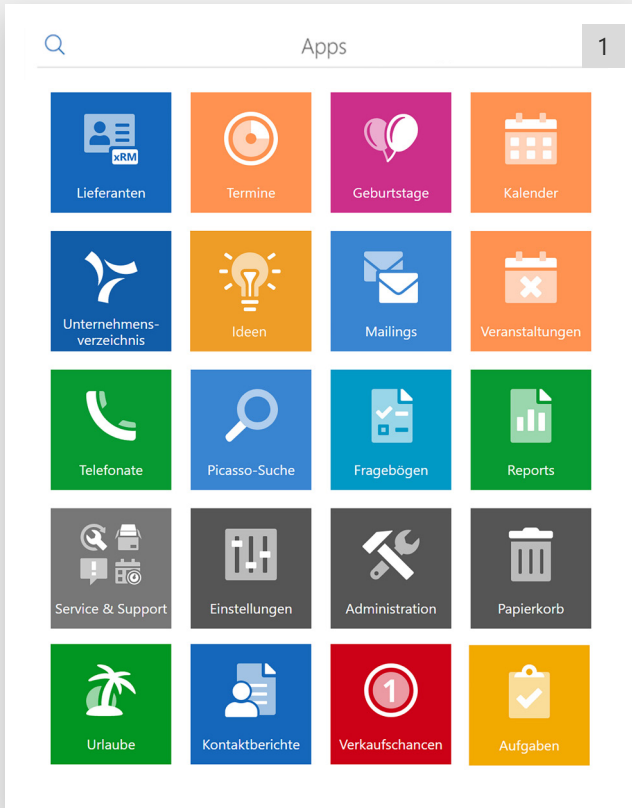
Beschleunigen Sie Ihre Kommunikation und Prozesse mit Vorlagen für Mailings an Bestandskunden, einheitlichen Verkaufschancen bei Neukunden sowie Dokument- und Ticketvorlagen.

Mit CAS genesisWorld erstellen Sie schnell und einfach passende Vorlagen für die einheitliche Datenpflege und effizientere Prozesse.

360°-Sicht auf alle Informationen

Sämtliche Interaktionen mit Ihren Kunden werden automatisch miteinander vernetzt und in der **digitalen Akte** transparent und strukturiert dargestellt. Ab sofort verknüpfen Sie Dokumente einfach per Drag & Drop mit der Adressakte. Nach dem Öffnen der Akte haben Sie die Möglichkeit, noch spezifischer nach Datensatztypen wie Kontakte, Aufgaben und Termine zu filtern.

Die entstehende 360°-Rundumsicht auf Termine, Dokumente, E-Mails, Verkaufschancen, Tickets und die gesamte Historie unterstützt alle im Team, kundenzentriert zu agieren. Denn das gebündelte Wissen steht zentral archiviert, übersichtlich strukturiert und unternehmensweit zur Verfügung.



Nach dem Login produktiv

Gestalten Sie in CAS genesisWorld Ihre ideale Arbeitsumgebung und starten Sie mit Ihrer Wunschansicht optimal in den Tag. Mit der neuen Version lassen sich favorisierte **Start-Apps (1)** festlegen, die Ihnen direkt nach dem Login zur Verfügung stehen. Um bestens informiert zu sein, können Sie Oberflächen und Cockpits zentral vorgeben sowie rollenbasiert und zielgruppenspezifisch gestalten.

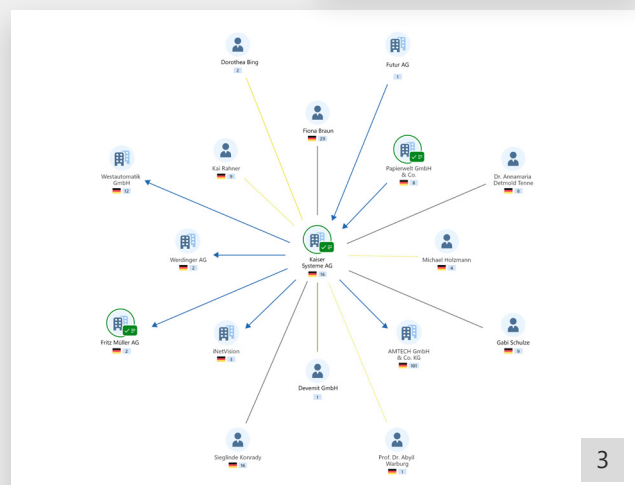
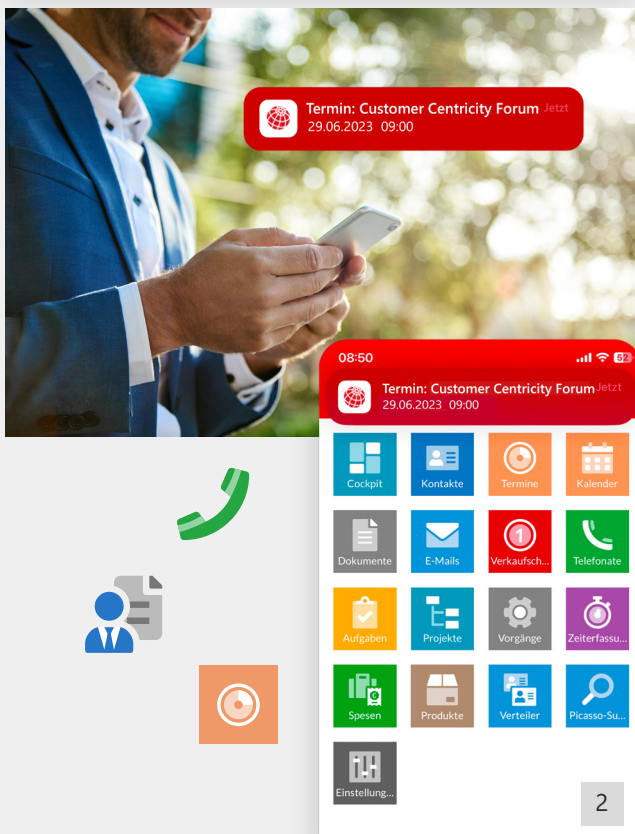
Jederzeit einsatzbereit

Mit CAS genesisWorld x15 haben Sie auch im Außendienst alles Wichtige stets parat. Um optimal einsatzbereit zu sein, können Sie neue Datensätze auch mobil einfach erfassen und bearbeiten. Erstellen Sie beispielsweise vor Ort einen Besuchsbericht oder lassen Sie Ihren Kunden das Angebot digital unterschreiben. Egal, ob Sie mit dem Notebook, Tablet oder Smartphone unterwegs sind – die neue Version passt sich flexibel Ihrer Arbeitsumgebung an. Das einheitliche Look & Feel auf sämtlichen Endgeräten sorgt für nahtloses Arbeiten.

Verpassen Sie nie wieder einen Termin: Mit den neuen **mobilen Push-Benachrichtigungen (2)** werden Sie automatisch informiert. So erhalten Sie rechtzeitig auf Ihrem Smartphone und in CAS genesisWorld einen Erinnerungshinweis, wenn der nächste Termin bevorsteht.

Beziehungen neu entdecken

Für nachhaltig erfolgreiche Kundenbeziehungen ist eine hohe Datenqualität entscheidend. Mit dem **Unternehmensinformationsassistenten (3)** erweitern Sie Ihr Wissen, indem Sie von den Gesellschaftern eines Unternehmens bis zu den Beteiligungen sämtliche Beziehungen nachverfolgen können. Ab sofort können Sie Firmenkontakte über den Beziehungsgraphen mit einem Klick in Ihr CRM übernehmen. Hierbei wird die Verbindung in Form der EBID-Nummer gespeichert. Sollten sich im Unternehmensverzeichnis Informationen ändern, werden Sie umgehend informiert.



We.Network vernetzt fair.digital

Erstmals bietet CAS genesisWorld x15 mit der Anbindung an We.Network eine neue Möglichkeit des Community Buildings. Optimal integriert in die CAS Lösungswelt und fair.digital by design bietet Ihnen We.Network eine völlig neue Art der Kommunikation und Vernetzung mit Ihren Kunden, Partnern, Interessenten und anderen Gemeinschaften.

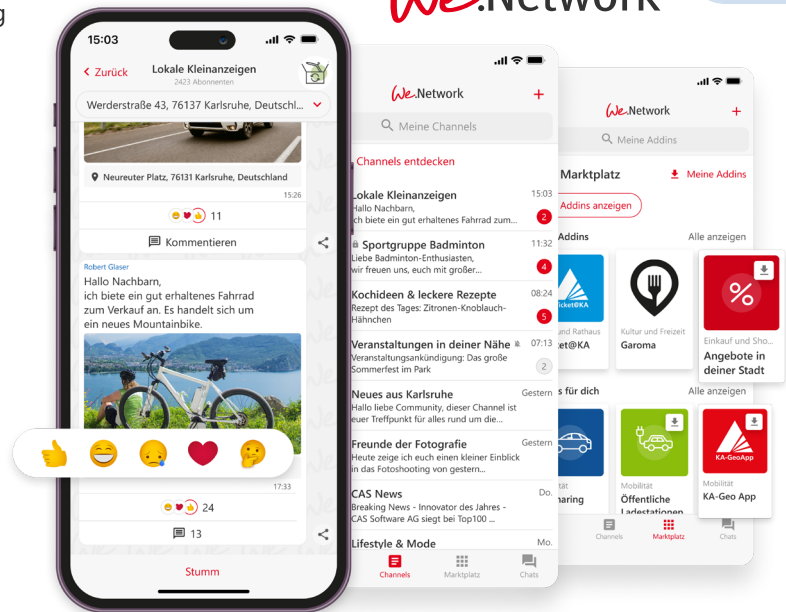
Channels für Ihr Unternehmen

Mit We.Network haben Sie die Möglichkeit, sich schnell und unkompliziert mit Ihren Kontakten zu vernetzen. Ob im Vertrieb, Marketing oder Service – die Einsatzmöglichkeiten sind nahezu unbegrenzt.

In eigenen Channels können Sie beispielsweise aktuelle News, Produktmeldungen oder Unternehmensnachrichten mit Ihren Abonnenten teilen. Diese haben die Möglichkeit, Ihre Inhalte weiterzuleiten, zu voten oder zu kommentieren.

Über spezielle Geochannels können Nutzer Inhalte aus Channels individuell und auf Basis eines frei definierbaren Umkreises filtern. Somit erreichen lokal relevante und aktuelle News immer direkt die richtige Zielgruppe.

We.Network



Für den persönlichen Austausch starten Sie einfach einen individuellen und verschlüsselten Chat. So bleiben Sie mit Ihren Kontakten immer und überall in Verbindung und schützen gleichzeitig die digitale Souveränität Ihrer Kunden.

Durch die nahtlose Integration und die revolutionären SmartTags erkennen Sie künftig in CAS genesisWorld x15 auf einen Blick, welche Channels Ihr Kunde in We.Network abonniert hat. Auf diese Weise können Sie Ihre Kommunikation noch zielgruppenspezifischer auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden und Interessenten ausrichten.

[Mehr erfahren über We.Network](#)



reddot winner 2023
digital solutions

Als erstes fair.digitales Social CRM wurde We.Network in Verbindung mit der cloudbasierten Lösung SmartWe mit dem Red Dot Award 2023 ausgezeichnet. CAS genesisWorld und SmartWe basieren auf der SmartDesign®-Technologie.

Chancen erkennen, Potenziale nutzen

Durch persönliche und emotionale Beziehungen unterscheiden sich Unternehmen von ihren Marktbegleitern. Denn begeisterte Kunden bleiben als Fans treu und sprechen Empfehlungen aus. So können Folgekäufe angestoßen und dauerhaft neue Kunden gewonnen werden. Auch hier steht Ihrem Vertrieb CAS genesisWorld x15 als das ideale Tool zur Verfügung, Verkaufsabschlüsse zu beschleunigen und mehr Umsatz zu erzielen.

Verkaufschancen erfolgreich gewinnen

Der integrierte **Verkaufschancenassistent** begleitet Sie von der Leadgewinnung bis zum erfolgreichen Abschluss. Ihre Kontaktberichte lassen sich direkt in Verkaufschancen umwandeln. Inhalte wie verknüpfte Kontakte und Stichworte werden direkt in die jeweiligen Felder der Verkaufschance übernommen.

Besonders praktisch: Über individuell konfigurierbare grafische Eingabehilfen und Fortschrittsanzeigen stehen Ihnen genau die Informationen zur Verfügung, die Sie für die Beratung Ihrer Kunden und Interessenten benötigen. Werfen Sie z. B. einen Blick in den Kontaktverlauf der archivierten E-Mails oder erhalten Sie wichtige Hinweise über das Notizfeld.

- ▼ Der Verkaufschancenassistent leitet Sie Schritt für Schritt durch die einzelnen Phasen Ihres Vertriebsprozesses.

Zielgerichtetes Leadmanagement

Mit der neuen Version wird die mobile Leadfassung noch einfacher. Zum Beispiel haben Sie die Möglichkeit, digitale Visitenkarten als QR-Code oder NFC-Tag einzuscannen und den Kontakt unmittelbar in Ihrem CRM anzulegen. Außerdem können Sie Ihre persönliche digitale Visitenkarte erstellen und haben jederzeit die freie Wahl, welche Kontaktinformationen Sie mit Ihrem Gegenüber teilen.

- ▼ Teilen Sie Ihre Kontaktinformationen ganz einfach als digitale Visitenkarte mit Ihrem Gegenüber.



Verkaufschance

Zuletzt verwendet

- Bodenbelag, Tür Innenbereich
- Bodenbeläge
- POS-Material

1 Bodenbelag, Tür Innenbereich

1 Lead → 2 Akquise - Informationsmaterial → 3 Akquise - Präsentation → 4 Akquise - Angebot → 5 Verkauf

Akquise

Kunde: Waltraut Bruser
Verantwortlicher: Robert Glaser
Starttermin: 08.09.2023
Ende: 11.12.2023

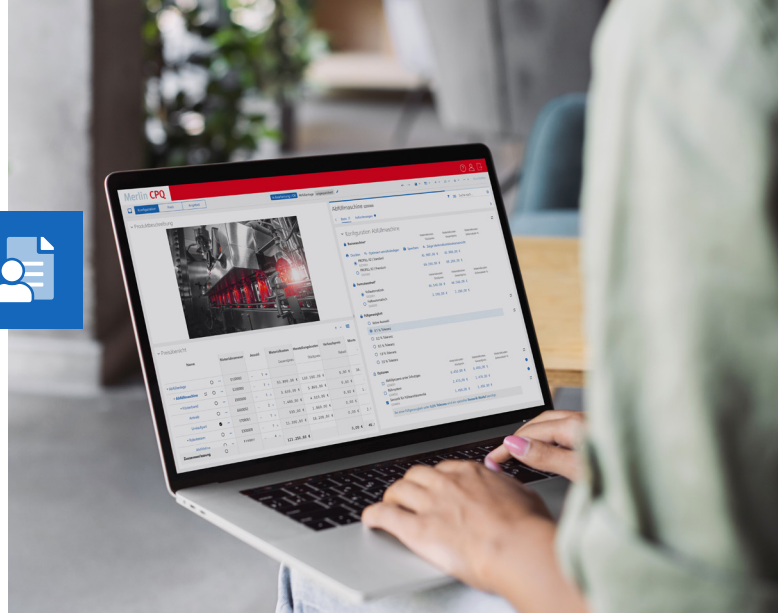
Kontaktpersonen

- Entscheider: Waltraut Bruser
- Kontaktperson: Dipl. Kfm. Thomas Leutner
- Kunde: Waltraut Bruser

Angebot

Parkett (P11)	34,95 EUR	1.223,25 EUR
Tür für den Innenbereich (P14)	699,00 EUR	699,00 EUR
Summe		1.922,25 EUR

Deckungsbeitrag 630,00 EUR



Fundierte Entscheidungsgrundlage

Über das individuell konfigurierbare **Vertriebscockpit** haben Sie mit CAS genesisWorld x15 die Übersicht über sämtliche Verkaufschancen. Dadurch beschleunigen Sie Kaufabschlüsse und entdecken neue Potenziale. Reports, Vertriebsberichte und eine Wahrscheinlichkeitsberechnung liefern Ihnen wertvolle Kennzahlen, um realistische Planungen zu erstellen und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Prozesssicherheit durch optimalen Workflow

Durch die CRM + AIA®-Lösung CAS genesisWorld x15 bilden Sie den gesamten Vertriebsprozess transparent ab und lösen automatisch Folgeaktionen aus, wie u.a. eine Begrüßungs-E-Mail bei der Gewinnung neuer Kunden oder bei der Anlage neuer Datensätze.

Über definierte **Webhooks** kann das Vertriebsteam z.B. unmittelbar im Microsoft Teams Chat benachrichtigt werden, sobald sich beispielsweise in der Verkaufschance etwas ändert. So bleiben Sie immer auf dem aktuellen Stand, wenn neue Informationen eingetragen werden oder sich die Abschlusswahrscheinlichkeit ändert.

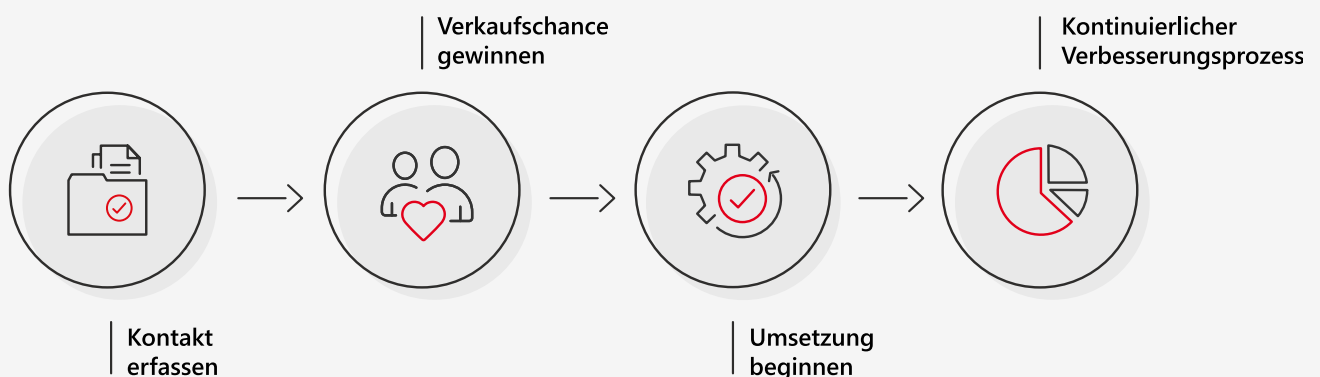
▲ Die optionale Anbindung an Merlin CPQ vereinfacht das Erstellen von komplexen Angeboten.

Smarte Ergänzung durch Merlin CPQ

Die rasche Erstellung von Angeboten ist ein elementarer Baustein, um Verkaufschancen optimal zu nutzen. Durch die optionale Anbindung an die CPQ-Lösung Merlin CPQ wird sofort ersichtlich, welche Angebote oder Produktkombinationen realisierbar sind.

Mit der nahtlosen Integration sorgt die Kombination von CAS genesisWorld und Merlin CPQ bei variantenreichen Produkten und Dienstleistungen für fehlerfreie Konfigurationen und Zeitersparnis während des gesamten Vertriebsprozesses. Dabei werden stets die korrekten Preise angezeigt und die Angebote direkt in der Verkaufschance hinterlegt.

[Mehr erfahren über Merlin CPQ](#)





Zielgenau ansprechen

Wie gelingt es, Interessenten, Kunden und Partner auf dem richtigen Kanal individuell anzusprechen?

CAS genesisWorld x15 unterstützt Ihre zielgruppenspezifischen Marketingaktionen mit personalisierten Aktivitäten für außergewöhnliche Kundenbeziehungen.

Persönliche E-Mails auf Knopfdruck

Neu im CAS genesisWorld Web-Client: Erstellen Sie zukünftig mithilfe der **XRM-E-Mails** (ab Ende 2023) personalisierte Nachrichten, in denen relevante Werte aus unterschiedlichen verknüpften Quellen wie Veranstaltungen, Anmeldungen und Verkaufschancen verwendet werden. Mit dem Mailingassistenten können Sie E-Mails um komplexe Informationen aus den verschiedenen Datensatztypen anreichern. Dadurch lassen sich zielgruppenspezifische Inhalte an Kunden, Interessenten und Partner erstellen und versenden.

Effizientes Eventmanagement

CAS genesisWorld x15 begleitet Sie bei der Planung und Durchführung von Veranstaltungen in kurzer Zeit. Melden sich Teilnehmende über ein Anmeldeformular für eine Veranstaltung an, werden die Informationen im CRM hinterlegt und stehen den Mitarbeitern ohne weiteren Aufwand und doppelte Pflege zur Verfügung. Benötigte Dokumente wie Teilnehmerlisten für die Einlasskontrolle und Namensschilder sind zeitsparend auf Knopfdruck erstellt.

Sie sprechen unterwegs mit einem Kunden? Melden

Sie ihn direkt für das Event über die Veranstaltungs-App in CAS genesisWorld an. Legen Sie wiederkehrende Prozessschritte effizient als **Aktionen** an. Mit wenigen Klicks können Sie SmartTags vergeben, Aufgaben für Nachfassaktionen einleiten und Aktionen jetzt auch für weitere Personen im Team freigeben.

Vollständig integriert

Mit CAS genesisWorld x15 können Sie Ihre Systemlandschaft um vielfältige Business-Tools individuell erweitern. Durch das CAS-eigene Framework OpenSync lassen sich universelle Anbindungen an Drittsysteme anlegen. Die bereitgestellten Schnittstellen bieten die Möglichkeit, beliebige Synchronisationslösungen einfach zu erstellen.

Über die Anbindungen stehen etwa Daten aus Inxmail, Evalanche, ELO oder bestehenden ERP- und DMS-Lösungen schnell zur Verfügung. Die Integration von Microsoft Office Lösungen wie Microsoft Outlook und Teams sorgen für einen reibungslosen Informationsfluss in jedem Projekt. Ebenso lassen sich weitere Lösungen aus dem Hause CAS Software wie SmartMaps und Merlin CPQ flexibel anbinden. Um Ihre Daten für die 360°-Rundumsicht noch individueller zu vernetzen, sind in der Premium Edition OpenSync, sowie Web Services und Webhooks kostenfrei verfügbar.



Optimales Projektmanagement

Ob Kundenprojekte oder gemeinsame Aufgaben im Team: Mit CAS genesisWorld x15 stehen Ihnen eine Reihe neuer Funktionen zur Verfügung, um Projekte effizienter zu planen und gemeinsam umzusetzen.

Alle neu angelegten Tickets, E-Mails oder Dokumente werden bereits im Projekt intelligent miteinander verknüpft. Für eine noch schnellere Zusammenarbeit lassen sich individuell angelegte Ansichten jetzt auch mit Teammitgliedern oder Gruppen teilen.

Teamwork leicht gemacht

Mit agilen Boardansichten, dem Microsoft Teams Kanal und Teamkalender haben Sie alle wichtigen Informationen grafisch im Blick. So entsteht eine durchgängige Zusammenarbeit im Team und sämtliche Beteiligte erhalten bereits in der Startansicht die Informationen, die für den erfolgreichen Verlauf und Abschluss des Projekts entscheidend sind. Der ganzheitliche Überblick gibt schnell und intuitiv Auskunft zu Aufgaben und dem aktuellen Projektstand.

Kennzahlen auf einen Blick

Mit CAS genesisWorld x15 erhalten Sie auf Knopfdruck Kennzahlen und Auswertungen für ein effektives Projektcontrolling. Über das Cockpit Ihrer CRM-Lösung können Sie direkt die entsprechenden **Reportansichten** öffnen und erhalten eine tabellarische Übersicht oder eine Vielzahl an Diagramm-Ansichten der geleisteten Aufwände. Einzelne Aufwände lassen sich interaktiv und flexibel auswählen und filtern. Auch die Zeit- und Spesenerfassung kann zentral für die Projektabrechnung realisiert werden.

Transparenz in jeder Projektphase

Organisieren Sie Ihre Ressourcen noch besser und transparenter: Mit der neuen Version können Sie die Planungsansicht um **Ressourcenangaben** ergänzen. In der Projektplanungsansicht lassen sich die Aufwände jetzt auch manuell pro Intervall eingeben. Das bietet die ideale Grundlage für die optimale und ausgewogene Kapazitätsplanung im gesamten Team.

Zugriffe individuell festlegen

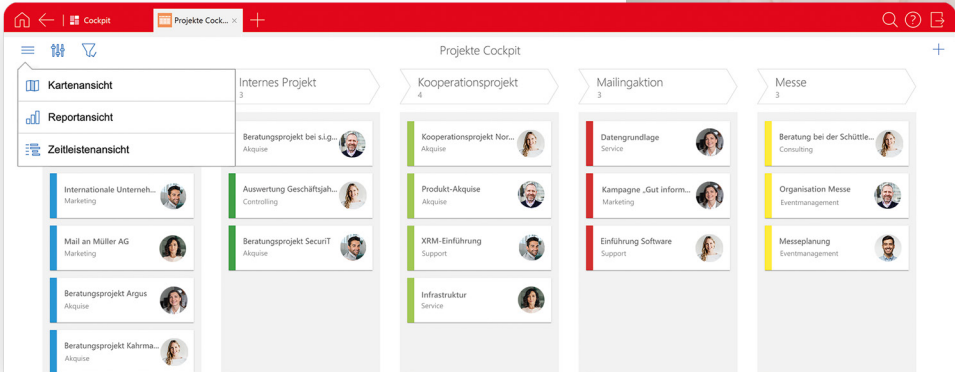
Gerade bei unternehmensübergreifenden Projektgruppen kommt es darauf an, Zugriffsberechtigungen zentral zu verwalten. Mit CAS genesisWorld x15 lässt sich der Zugriff individuell festlegen, sodass jedes Mitglied im Projektteam über das Wissen verfügt, das für die reibungslose Zusammenarbeit im jeweiligen Projekt benötigt wird.



▲ Planen und organisieren Sie Ihre Projekte optimal einschließlich bestehender Ressourcen.



▼ Agile Boardansichten schaffen Transparenz über die zugewiesenen Aufgaben im Team.



Mit Webhooks Meilensteine feiern

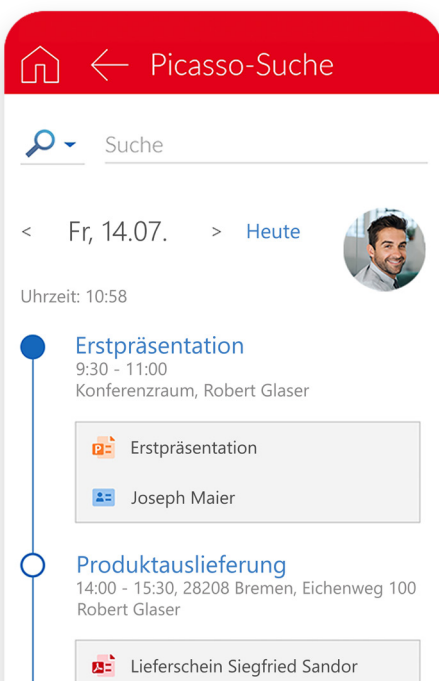
Feiern Sie Ihre Erfolge! **Webhooks** sind die ideale Ergänzung zu bestehenden Benachrichtigungsdiensten und unterstützen dabei, die Kommunikation und Interaktion systemübergreifend zu vereinfachen.

Beispielsweise werden Teammitglieder über den Microsoft Teams Kanal automatisch informiert, wenn ein Meilenstein erreicht oder eine Verkaufschance gewonnen wurde.

Wissen schnell und komfortabel verfügbar

Die **Picasso-Suche** steht Ihnen mit praktischen Funktionen jetzt auch in den Add-Ins zur Verfügung. Anhand Ihres individuellen Nutzerverhaltens unterstützt Sie die KI-basierte Suche dabei, alles Wichtige jederzeit schnell zu finden.

Praktisch: Bereits während Sie Ihre E-Mails in Microsoft Outlook bearbeiten, sehen Sie die Akte Ihres Kunden in der Sidebar. Dort können Sie nach weiteren relevanten Informationen suchen sowie E-Mails per Drag & Drop einfach und schnell archivieren. Ab sofort haben Sie auch die Möglichkeit, direkt in der Sidebar auf archivierte E-Mails zu antworten, ohne diese im Posteingang suchen zu müssen.



◀ Die Picasso-Suche stellt Ihnen auf Basis Ihres Nutzerverhaltens alle wichtigen Informationen direkt bereit – die aufwendige Recherche entfällt.

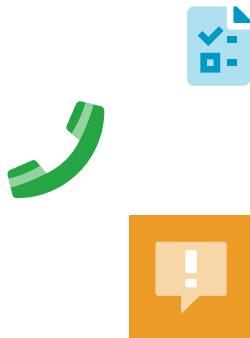
Ausgezeichneter Service

Als smarte CRM-Lösung unterstützt CAS genesisWorld x15 Ihren Service & Support mit dem integrierten Ticketsystem bei der individuellen und schnellen Bearbeitung von Anfragen. Mit der neuen Version gestalten Sie Support-Prozesse noch effizienter und organisieren Produkteinsätze, Service- und Wartungsverträge, Reklamationen und Anfragen zentral und übersichtlich.

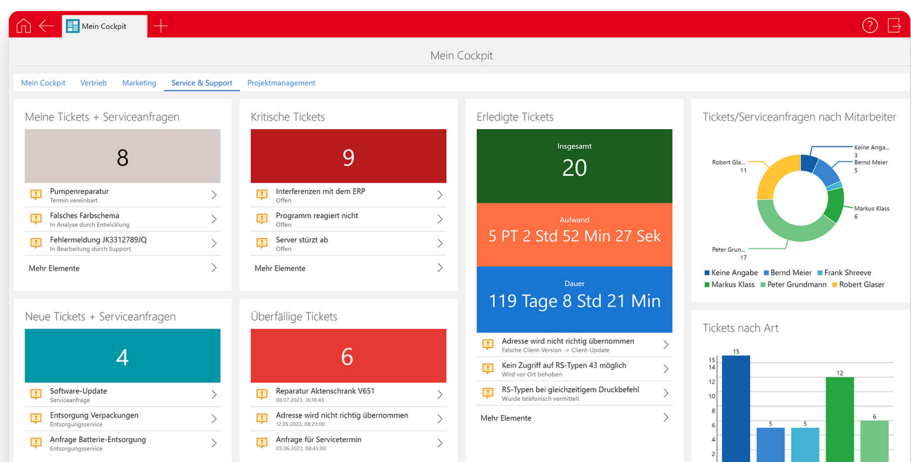
Durchgängig informiert

Gestalten Sie für Ihren Service das optimale Cockpit und bilden Sie Ihre Prozesse transparent ab. Mit Listen zu aktuellen Serviceanfragen und Tickets, die sich automatisch und periodisch aktualisieren, bleiben Sie auf dem neuesten Stand. Über das Eskalationsmanagement beschleunigen Sie die regelgesteuerte Ticket-Übergabe sowie die Zuordnung zu den jeweiligen Bearbeitern.

Nutzen Sie Aktionsdienste für Follow-ups und legen Sie automatisch Aufgaben, Tickets oder weitere Datensätze für die schnelle und einfache Kommunikation mit dem Kunden an.



▼ In CAS genesisWorld x15 haben Sie die Option, Ihr Cockpit individuell und rollenbasiert einzurichten.



Auf Anfragen zuverlässig vorbereitet

CAS genesisWorld x15 erleichtert gerade im Service & Support die Erfassung, Zuteilung, Disposition, Priorisierung und Bearbeitung von Anfragen. Auch bei externen Einsätzen hat Ihr Service-Team wichtige Kundeninformationen online wie offline stets im Zugriff. Über die einfache Protokollierung von Aufwand und Kosten kann bereits vor Ort die digitale Unterschrift des Kunden für die entsprechende Abrechnung eingeholt werden. Automatisiert lässt sich diese zeitnah per Mail an den Kunden versenden.

Transparenz in Echtzeit

Über produkt- und kundenspezifische Auswertungen in Echtzeit können Sie Ihre Abläufe und Produkte verbessern sowie die Einsatzplanung optimal gestalten. Mit Umfragen wissen Sie jederzeit, wie zufrieden Ihre Kunden sind und an welchen Stellen Optimierungsbedarf besteht.

Ebenso haben Sie die Möglichkeit, Aktualisierungsintervalle durch Widgets einzustellen, sodass die Werte regelmäßig aktualisiert werden. Dadurch enthalten beispielsweise Rückruflisten immer die aktuellen Tickets. So betreuen Sie Ihre Kunden nach den höchsten Qualitätsmaßstäben und agieren effizient, schnell und schlagkräftig.

Vom Mittelstand für den Mittelstand

Die 1986 gegründete CAS Software AG ist heute Marktführer für CRM + AIA®-Lösungen im deutschen Mittelstand. Über 470 Mitarbeiter entwickeln auf dem 6.500 m² großen CAS Campus innovative Lösungen für erfolgreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen weltweit.

Über 520.000 Anwender in 34.000 Unternehmen setzen täglich Lösungen von CAS Software ein, darunter Weltmarktführer wie Daimler, Airbus, Fraunhofer und MSI.

Für die innovative Produktpalette und das Engagement im Mittelstand hat CAS Software mehrere Auszeichnungen und Preise erhalten, u. a. als Innovator des Jahres® 2022 bei TOP 100 und als einer der innovativsten Mittelständler Deutschlands 2023 im Ranking der WirtschaftsWoche. Darüber hinaus wurde das Unternehmen mit dem German Design Award 2018 und dem Siegel „Great Place to Work“ für die außergewöhnliche Unternehmenskultur ausgezeichnet.

Ihre Lösung, Ihre Entscheidung

Egal, ob Sie CAS genesisWorld kaufen oder mieten, ob Sie on-premise bei Ihnen im Unternehmen, in Ihrer privaten Cloud oder einer öffentlichen Cloud hosten – Sie haben die komplette Freiheit bei der Wahl des Betriebs- und Finanzierungsmodells. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihre CRM-Lösung mit den verschiedenen Modulen individuell an die Anforderungen Ihres Unternehmens anzupassen. Oder Sie wechseln auf die Platinum Suite, die sämtliche Module enthält.

Individuell anpassbare Apps

Durch den **App Designer** oder über das **Scripting** passen Sie die Oberflächen und Felder Ihrer CRM-Lösung einfach an – ganz ohne Programmierkenntnisse. Als Administrator können Sie die Einstellungen zentral für das Unternehmen steuern. Ebenso entscheiden Sie jetzt selbst, welche Funktionalitäten eines neuen Updates Sie in Ihr CRM übernehmen möchten.

Digital souverän

Die neue Version unterstützt umfassend Ihre digitale Souveränität. Als fair.digitale Software „Made und Hosted in Germany“ sind Ihre Daten vor dem unerlaubten Zugriff Dritter geschützt. Das unterstützt jetzt auch die 2-Faktor-Authentifizierung.



Die Authenticator App „SecureLogin – CAS & SmartWe“ steht Ihnen als eine datenschutzkonforme Lösung für eine sichere Anmeldung mit 2-Faktor-Authentifizierung (2FA) zur Verfügung. Die Basis bildet dabei der offene und moderne Standard von OAuth2. Darüber hinaus erkennen Sie jederzeit, welche Geräte gerade im Einsatz sind.

Diese und weitere Highlights zur neuen Version finden Sie auf www.cas.de



CAS CAMPUS





CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

+49 721 9638-188
crm@cas.de
www.cas.de

