

Kundenkontakte  
optimal nutzen

# RELATIONS

Das webbasierte Customer Relationship Management-System RELATIONS unterstützt vor allem mittelständische Unternehmen bei Aufbau und Pflege profitabler Kundenbeziehungen. Das System geht exakt auf die Bedürfnisse der Bereiche Vertrieb, Marketing und Support ein.

RELATIONS ist hochflexibel, plattformunabhängig und dank modernster Internet-Technologie stetig erweiterbar. Durch die Kombination mit DOCUMENTS werden umfassende DMS- und Workflow-Funktionalitäten auch in Bereichen des Customer Relationship Managements nutzbar. Durch Java- und XML-Schnittstellen lässt sich RELATIONS problemlos in Ihre Geschäftsprozesse integrieren. Erhöhen Sie Ihre Kundenbindung bei gleichzeitiger Optimierung der Abläufe.



Alles im Überblick:  
360°-Sicht auf den Kunden

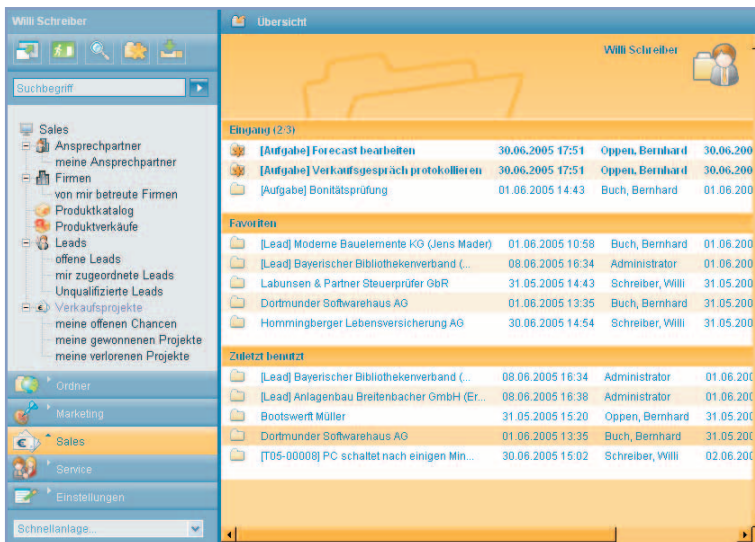
- PORTAL
- CONTENT
- DOCUMENTS
- **RELATIONS**

RELATIONS bietet Ihnen:

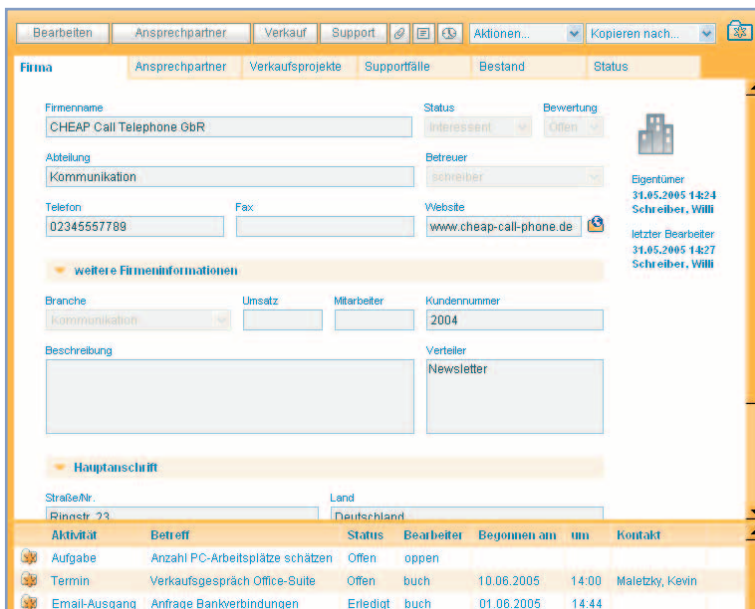
- umfassende Unterstützung der Abteilungen Marketing, Vertrieb und Service
- einheitliche Kundendaten im gesamten Unternehmen
- verbesserte Arbeitsprozesse und Abläufe
- optimierte Fokussierung auf Ihre Zielgruppen
- personalisiertes Direkt-Marketing
- Investitionssicherheit durch Erweiterbarkeit
- mobiles und standortunabhängiges Arbeiten im Inter- oder Intranet
- ergonomische Arbeitsoberfläche
- grafisches Modellieren eigener Workflows mit Microsoft Visio
- Teamarbeits-orientiertes Dokumenten-Management
- integrierte E-Mail-Kommunikation
- Import-Schnittstellen zu Datenbanken und E-Mail-Konten

RELATIONS ist:

- einfach und intuitiv zu bedienen
- komplett browserbasiert
- leistungsstark und wirtschaftlich
- kompatibel zu bestehenden Systemlandschaften
- in allen Branchen einsatzfähig



RELATIONS: Browserbasierter Arbeitsplatz nach der Anmeldung (Eingangskorb, Favoriten, zuletzt benutzte Vorgänge)



RELATIONS: Kundenakte (verdeckt: Ansprechpartner, Verkaufsprojekte, Supportfälle und erworbene Produkte) mit den zugehörigen Aktivitäten

## Modulares System otrisPORTAL

RELATIONS kann separat oder in Kombination mit CONTENT oder DOCUMENTS eingesetzt werden. Die Produkte optimieren Abläufe und bieten Einsparungspotential. Standardisierte Java- und XML-Schnittstellen stellen die Integration von Fremdsystemen sicher.



otris software AG | Königswall 21 | D-44137 Dortmund  
Fon +49 (0)231 95 80 69-0 | Fax +49 (0)231 95 80 69-44  
info@otris.de | www.otris.de

## Kontakt-Management

- intensive und umfassende Pflege aller Kundendaten
- besonderer Service zu den speziellen Ansprechpartnern
- Planung und Protokollierung aller den Kunden betreffenden Aktivitäten
- Verwaltung aller relevanten Dokumente (Verträge, Reklamationen, Bestellungen)

## Marketing

- Steuerung von Kampagnen (Messen, Newsletter, Werbeaktionen etc.)
- Erfassung und gezielte Auslese möglicher Interessenten (Leads)
- Verfassen personalisierter Mailings (Serienbriefe/E-Mails)
- Veröffentlichen eines Produktkatalogs

## Vertrieb

- Erfassen, Nachverfolgen und Bewerten der Vertriebschancen
- Forecast des Auftrageingangs bezogen auf Termine und Chancenstatus
- Verwaltung erworbener Produkte als Basis für effizientes Upselling

## Service

- einheitliches Beschwerde-Management (Support, Helpdesk etc.)
- Customer Self Service über das Internet-Portal (Helpdesk)
- Aufbau einer unternehmensweiten Wissensdatenbank

## otris software AG

Die otris software AG zählt zu den führenden Entwicklern von webbasierten Software-Lösungen. Mit hoher Kompetenz realisiert das Dortmunder Unternehmen innovative Anwendungen in den Bereichen CMS, DMS und CRM. Individuelle Projektlösungen sowie umfangreiche Beratungs- und Serviceleistungen runden das Portfolio ab. Die otris software AG zählt namhafte Konzerne und Behörden zu ihren Kunden.