



Kostenlose Veröffentlichung und Verbreitung von Artikeln zum Thema Online Marketing

Startseite / Online Werbung / Adventsüberraschung von Zoho CRM

## Adventsüberraschung von Zoho CRM

18.12.2013, 11:19 Uhr, Online Werbung

Drucken



www.marketing2win.de –  
Zoho Allianzpartner Deutschland

Der Zoho Allianzpartner für Deutschland, Marketing2win präsentiert viele neue superstarke Zoho CRM Features für Ihren erfolgreichen Start ins Jahr 2014.

Qualität und Aktualität der Kundendaten werden für Unternehmen aller Größen immer wichtiger, da sie auch für den Umsatz von wachsender Bedeutung sind. Die Wahl des richtigen CRM-Systems kann dabei entscheidend für den Unternehmenserfolg sein. Zoho CRM erleichtert die tägliche Arbeit des Kunden- und Terminmanagements und hilft Ihnen mit einer ganzen Reihe neuer, superstarker Lösungen Ihre Vertriebsfolge im Auge zu behalten und Vertriebsziele effektiv zu erreichen.

### Neu:

**Die Zoho Gebietsverwaltung** erleichtert die Erstellung und Organisation Ihrer Vertriebsgebiete Segmentieren und organisieren Sie Ihre Kunden jetzt noch besser und zwar nach Ihren eigenen Kriterien: Die neue Gebietsverwaltung im Zoho CRM hilft Ihnen Ihre Vertriebsziele und Vertriebsfolge noch effektiver zu überwachen. Organisieren Sie Ihren Vertrieb und Ihre Vertriebsgebiete über Produktlinien, geographische Gebiete, Kundengröße oder auch über mehrere Merkmale, wie Produktlinie und Region, Region und Kundengröße usw.

### Neu:

**„Custom Modules“:** Erstellen und integrieren Sie eigene Module in Zoho CRM Decken die Zoho Standard Module Ihre speziellen Anforderungen nicht ab, fügen Sie einfach eigene hinzu. Mit der neuen Funktion "Custom Modules" lassen sich neue, eigene Module hinzufügen und voll funktionsfähig in die vorhandenen Zoho Standard-Module integrieren. Aber das ist nicht alles: Auch die selbst erstellten Module lassen sich noch weiter anpassen, in bestehende Workflows einbauen, mit anderen Modulen verknüpfen und sich in den Ansichten einblenden.

### Neu:

**Integration E-Mail-Kampagnen:** Sehen Sie auf einen Blick die Ergebnisse direkt in Zoho CRM

Liest Ihr Kunde Ihre Newsletter? Durch die Synchronisation von Zoho CRM mit dem E-Mail-Kampagnentool Zoho Campaigns senden Sie nicht nur Ihre Newsletter ohne jegliche Daten-Abgleiche, Exports oder Imports an Ihre Mailinglisten. Sie können nun auch direkt in Zoho CRM sehen wieviele Ihrer E-Mails zugestellt, geöffnet oder nicht geöffnet wurden und welche der eingebauten Links angeklickt wurden. Nutzen Sie ab sofort die Vorteile dieser professionellen Integration.

### Neu:

**Integration von Zoho Calendars** - Überblick über alle Meetings und Events Ihrer Firma

Mit der fortschrittlichen Synchronisation zwischen dem Kalender in Zoho CRM und der Zoho App Zoho Calendar haben Sie nun einen neuen zentralen Überblick über alle Termine in Ihrer Organisation.

### Neu:

#### Social Networks Integration

Verfolgen Sie die Nennungen Ihrer Firma in Social Networks, entdecken Sie neue Leads und bereichern Sie Ihre Kundenprofile an

Managen Sie Ihre Präsenz in Social Networks, indem Sie Ihr Firmenprofil auf Facebook und Twitter mit dem Social Tab in Zoho CRM verlinken. Sie erhalten so ganz einfach neue Informationen zu möglichen neuen Leads und Kontakten, indem Sie die Twitter- und Facebook-Updates verfolgen – und das alles aus Zoho CRM heraus.

### Neu:

**Web-Kontakt-Formulare** jetzt ganz einfach erstellen - ohne eine Zeile zu programmieren

Erstellen Sie Web-Kontakt-Formulare für neue Interessenten, Ihre Kunden oder für Ihr Ticket-System und bauen Sie diese in Ihre bestehende Webseite ein. Egal, ob Ihre Internetseite mit WordPress, Joomla, GoogleSites, Zoho Sites oder einem anderen Programm erstellt wurde: Mit dem neuen Editor erzeugen Sie professionell aufgebaute Web-Formulare sogar mit Captcha-Funktionalität und File-Upload. Die Einträge in das Formular werden automatisch in Ihr Zoho CRM übertragen – wahlweise mit oder ohne manuelle Genehmigung der eingehenden Daten.

## **Neu: Custom Functions** - Verbinden Sie Daten aus externen Applikationen mit Ihrem Zoho CRM

Mit den neuen Custom Functions ist es möglich Ihre Zoho CRM Daten an externe Applikationen oder andere Zoho-Module zu übertragen und so nützliche Informationen zur Anreicherung Ihrer Kundendaten zurück zubekommen. Für diese Funktionalität sollten einige Programmierkenntnisse vorhanden sein. Wer sich traut, dem steht eine Galerie mit Vorlagen zur Verfügung die ohne größere Programmierkenntnisse nutzbar ist.

### **Fazit:**

Zahlreiche Faktoren machen ein gutes CRM aus. Zum einen, dass Sie und Ihre Mitarbeiter per Knopfdruck alle relevanten Kundeninformation erhalten, die Sie benötigen. Zum anderen, dass Sie sich mit anderen vernetzen können und stets auf dem aktuellen Stand der Dinge sind. Neben vielen weiteren Funktionen erfüllt Zoho CRM genau diese Positionen. Holen Sie sich einen kostenlosen und unverbindlichen Testzugang, bei Ihrem Zoho Allianzpartner für Deutschland unter: Zum kostenlosen Zoho CRM TEST-ZUGANG

### **Pressekontakt:**

MARKETING2win  
Herr Klaus Berand  
Adolph-Kolping-Str. 38  
94327 Bogen

fon ..: [+49 \(0\)8143-2410090](tel:+49081432410090)  
web ..: <http://www.marketing2win.de>  
email : [info@marketing2win.de](mailto:info@marketing2win.de)

### **Autor / Kontakt:**

MARKETING2win  
Herr Klaus Berand  
Bogen  
Fon: [+49 \(0\)8143-2410090](tel:+49081432410090)  
Fax: [+49 \(0\)8143-2410099](tel:+49081432410099)  
URL: <http://www.marketing2win.de>

### **Hinweis:**

Fachinformationen-OnlineMarketing.de distanziert sich ausdrücklich vom Inhalt dieser Pressemeldung/dieses Artikels. Die Meldung gibt nicht die Meinung von Fachinformationen-OnlineMarketing.de wieder und somit ist Fachinformationen-OnlineMarketing.de nicht für die Richtigkeit des Inhalts haftbar, sondern der Urheber der Pressemeldung/des Artikels. Sollte die obige Meldung Rechte jeglicher Art verletzen, bitte kurze Email schicken an [service\[at\]affective.de](mailto:service[at]affective.de), wir löschen diese Meldung dann unverzüglich.