

ManagersBC

The Managers Business Club

Aktuelles:

Wechsel von Salesforce CRM zu Zoho CRM lohnt sich

Werbung, Beratung und Marktforschung



www.marketing2win.de
Zoho Alliance Partner
Deutschland

Zoho CRM bietet wechselwilligen Salesforce-Kunden einen selbst ausführbaren Migrationspfad oder zusätzliche professionelle Migrationsunterstützung an. Auch die Übernahme der Daten aus andere CRM Systemen wird unterstützt.

Nur 12 US Dollar pro Monat und Nutzer kostet eine Zoho CRM Lizenz. Für nur 20 US Dollar erhält man die Professional Edition inklusiver vieler Add-ons.

Add-ons und CRM-Integrationen stehen unter anderem für MS Outlook und MS Office, Google Apps, CRMmobile für die Nutzung von Zoho CRM auf dem iPad, dem iPhone, Android-Handys und Blackberrys sowie für ein professionelles E-Mail Marketing zur Verfügung. Des weiteren Social Network Anbindungen zu Facebook, Twitter, LinkedIN, Web-Formulare zur Integration in die Firmen-

Homepage, Inventar-Management, Workflow-Automation und vieles mehr.

Über 8 Million Usern nutzen bereits die cloud-basierten Business-Tools von Zoho in deren Mittelpunkt das Zoho CRM steht. Zoho CRM hilft nicht nur bei der Verwaltung aller Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner in einem zentralen System. Ohne viel Schnick-Schnack und leicht zu bedienen lassen sich damit die gesamte Firmen-Kommunikation sowie die Marketing- und Vertriebsaktivitäten steuern. Damit hat jeder Nutzer stets einen Echtzeit-Überblick über seine Kontakte, seine Aktivitäten und deren Ergebnisse.

Die Integrationen zu weiteren Zoho Online-Tools macht Zoho CRM besonders attraktiv. "Aus den zahlreichen Integrationen möchte ich beispielhaft zwei herausheben" erklärt Klaus Berand von MARKETING2win, dem Zoho-Alliance-Partner für Deutschland: "Zoho Campaigns und Zoho Project".

Zoho Campaigns

automatisiert das Newsletter- und E-Mail-Marketing. Die Integration in Zoho CRM macht einen Export von Mailinglisten überflüssig. Integrationen zu Google Apps und Social Media Portalen, ein leistungsstarkes Erfolgsreporting mit Öffnungs- und Klickberichten und die Anbindung an die Umfragesoftware SurveyMonkey runden das Bild ab.

Zoho Projects

die integrierte Projekt-Management-Lösung vereinfacht die Steuerung und Kontrolle selbst komplexer Projekte und stellt sicher, dass das jeder Projektbeteiligte immer auf demselben Stand ist.

Probieren Sie's aus.

Informationen zum Migrationspfad von beispielsweise Salesforce.com zu Zoho CRM erhalten Interessenten auf Anfrage über www.MARKETING2win.de/Kontakt (<http://www.marketing2win.de/Kontakt.html>)

Das von MARKETING2win eingesetzte cloud-basierte CRM-Tool Zoho CRM wurde mit dem Preis "2012 CRM Market Leader" ausgezeichnet und wird - ebenso wie die übrigen ZOHO Tools - als flexibler "pay-as-you-go Service" angeboten.

"Pay-as-you-go" bedeutet: Die Anpassung der ohnehin geringen Lizenzgebühren an die Anzahl der Nutzer und die Version ist wahlweise monatlich oder jährlich ohne Zusatzkosten oder Kündigung möglich. Weitere Anschaffungs- oder Updatekosten fallen nicht an. Updates sind in den Lizenzgebühren enthalten.

Bei Fragen, Wünschen nach Web-Präsentationen oder Test-Accounts wenden Sie sich bitte an:
Zoho Alliance Partner Deutschland - MARKETING2win - Tel. 49 8143-24 100 90

Zusätzlich erhalten Sie umfangreiche Services auf allen Entwicklungsstufen:

- Web-Präsentationen und Test-Zugänge vor dem Kauf
- Unterstützung bei der Einrichtung und der Anpassung der Anwendungen
- Administratoren- und Anwender-Trainings sowie Anwender-Support nach dem Kauf.

Kostenlose Test-Accounts erhalten Sie unter:

Kostenlose Zoho-Test-Accounts (<http://www.marketing2win.de/Zoho-Registrierungsseite.html>)



Über die Agentur MARKETING2win:

Vertriebs- und Marketingerfolge für kleine und mittelständische Unternehmen systematisch zu generieren ist das Ziel, das sich die Agentur MARKETING2win aus Inning bei München auf die Fahne geschrieben hat. MARKETING2win bietet seit 1995 unabhängige Marketing-Services, Beratung und Konzeptionen unter einem ganzheitlichen Marketingverständnis mit folgenden Schwerpunkten an:

CRM, Projektmanagement, E-Mail-Kampagnen-Management und weiter cloud-basierten Tools: Konzeption, Installation, Customizing, Anwender- und Administratoren Trainings, Support

*Vertriebs-Support:
Leadgenerierung, Lead-Management, Lead-Nurturing*

*Marketing:
Optimierung und aktive Vernetzung aller externen und internen Kommunikationsmaßnahmen:
Vernetztes Cross-Media Marketing, Dialog-Marketing, Klassisches Marketing*

*Seminare, Workshops & Coaching:
Training rund um Marketing & Vertrieb, Lead-Nurturing, CRM, Kreativitätstechniken*

*Marktanalysen:
Machbarkeitsstudien, Markteintrittsstudien, Marktforschung*

*Sonstige Leistungen:
Go-to-Market, Product-Launches, Interims-Management, Vermittlung von Führungspersonal*

MARKETING2win
Klaus Berand
Leitenberg 8
82266 Inning a. Ammersee
info@marketing2win.de
49-8143-2410090
<http://www.marketing2win.de>