

# Datenblatt

## HWP Auftragsgewinnung

### Mit CRM Funktionen die Zukunft Ihres Betriebes sichern

Auf den Anruf vom Kunden zu warten reicht heutzutage nicht mehr aus!

Auftragsgewinnung ist das leistungsstarke HWP Zusatzmodul mit CRM Funktionen für Kunden- und Kontaktmanagement und Vertrieb. Sie werden damit in die Lage versetzt, gezielt zusätzliche Aufträge und Kunden zu gewinnen sowie Bestandskunden an sich zu binden. Als ein einzigartiges Werkzeug zum Erfassen und Verwerten von Anfragen und Auftragschancen, zum Organisieren und Verbessern Ihrer Geschäftsbeziehungen, zum zuverlässigen und professionellen Koordinieren Ihrer Termine und um Ihre zukünftigen Aktivitäten im Voraus zu planen, ist HWP in Kombination mit dem Zusatzmodul Auftragsgewinnung bestens geeignet für moderne Handwerksbetriebe.

Machen Sie sich die Vorteile unserer CRM Funktionen zu nutze. Funktionen, die Sie und Ihre Kunden im Fokus haben. Endlich wieder agieren statt zu reagieren!

- Umsätze steigern, durch das programmgestützte Erfassen und Verwerten von Auftragschancen
- Auftragsschwankungen ausgleichen, durch zuverlässige Planungsmöglichkeiten
- Kunden und Aufträge auch übers Internet gewinnen
- Wettbewerbsvorteile sichern durch attraktive Angebotsgestaltung
- Sparen Sie Zeit: alle kunden- und projektspezifischen Daten und Dateien auf einen Blick
- Immer wissen was mit wem, wann besprochen wurde
- Nichts Wichtiges vergessen, dank komfortabler Wiedervorlagefunktion
- Noch kundenfreundlicher handeln und dadurch öfter weiterempfohlen werden
- Büroarbeit verringern: weniger Zettelwirtschaft durch moderne Daten- und Dateiablage

Sie werden sehen, in Ihren Kundendaten steckt bares Geld!

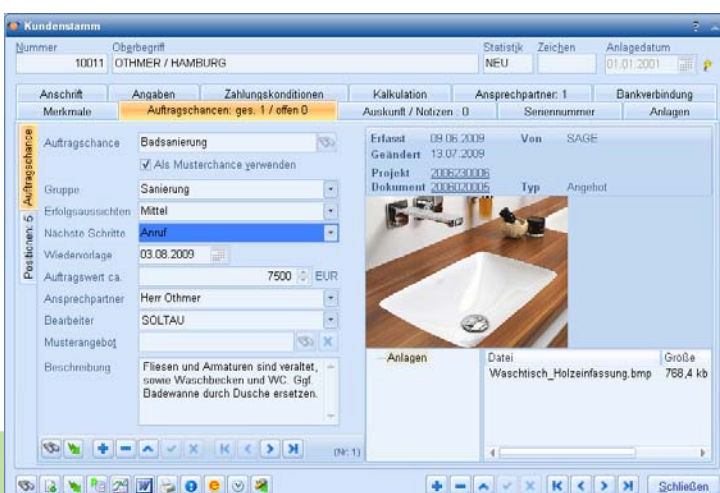


Abbildung: Erfassung einer Auftragschance zu einem Kunden im HWP

## Leistungsumfang (Ausschnitt)

- Kontakthistorie
- Terminplanung und -steuerung
- Gezielte Kundenauswahl und -ansprache (u.a. per Werbeanschreiben)
- Kunden- und Auftragsgewinnung auch übers Internet
- Übersicht über Verkaufschancen und Vertriebsaktionen
- Auswertung, Planung und Nachverfolgung, z.B. über Berichte, Grafiken, Datenexport
- Angebote beliebig formatierbar (Schriftart/-größe, Platzierung von Bildern u.a.), 1:1 Druckvorschau
- Erstellen von Serienangeboten
- Senden von Dokumenten per E-Mail (als PDF)
- Dateien per Drag & Drop Projekten und Auftragschancen zuordnen



Abbildung: Musterangebot



HWP Auftragsgewinnung,  
damit Sie mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge haben.

Sage Software GmbH

Emil-von-Behring-Straße 8-14  
60439 Frankfurt am Main  
Telefon: 069 50007-2030  
Fax: 069 50007-2290  
E-Mail: [handwerk@sage.de](mailto:handwerk@sage.de)  
Internet: [www.sage.de/handwerk](http://www.sage.de/handwerk)

sage