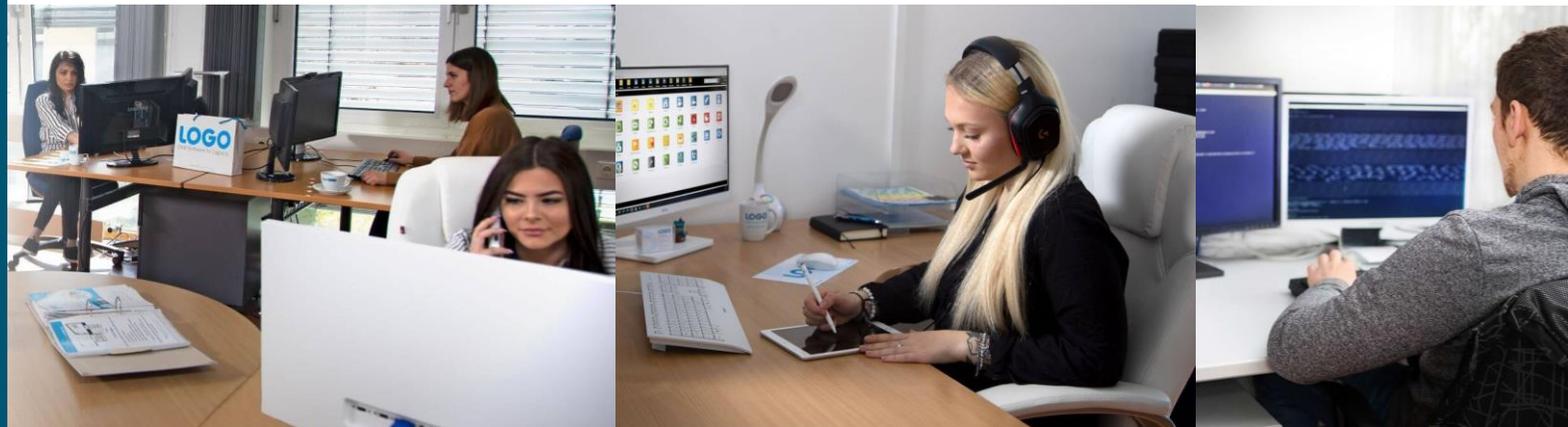


LOGO CRM

DIE SOFTWARE
FÜR VERTRIEB,
MARKETING UND
SERVICES, WENN
ES UM LOGISTIK
GEHT

editionen



LOGO CRM

Passt sich Ihren Bedürfnissen ideal an –

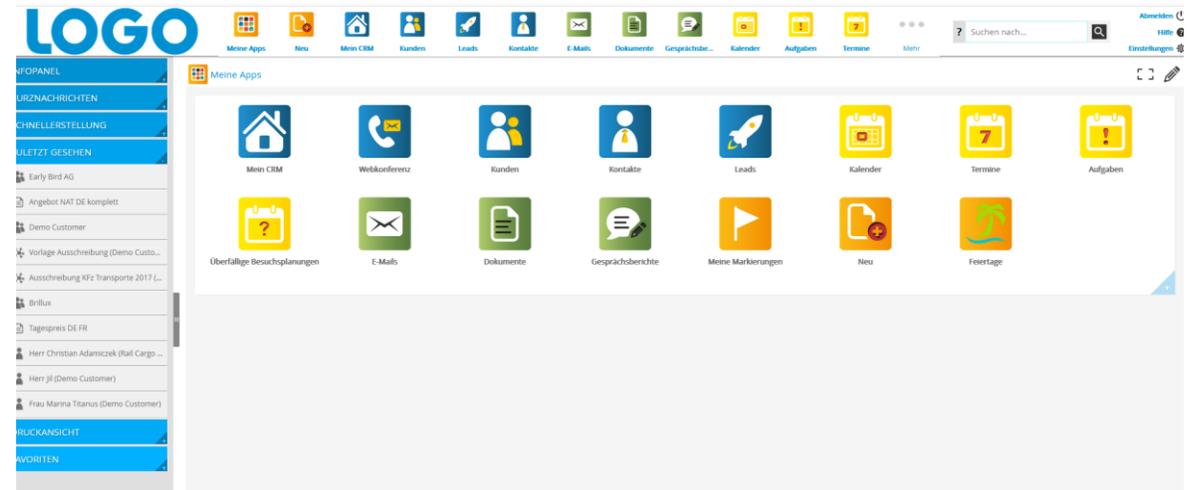
wählen Sie aus vier Editionen, diejenige, die zu Ihnen passt!

BASIS – SALES FORCE – BUSINESS - ENTERPRISE

BASIS EDITION

DECKT GRUNDFUNKTIONEN IDEAL AB:

- keine Anpassung notwendig
- für kleine Teams ohne Hierarchien
- schnelle Implementierungsphase
- Web-Schulung ausreichend



Power für kleine Teams: Einfach **LOGO** – Einfach loslegen!

BASIS EDITION – MODULE

- **GENERELLES:**



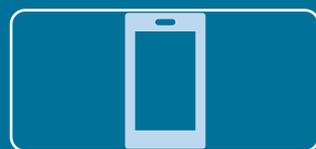
Mein CRM

- Selbstorganisation
- Für *mich* Relevantes auf einen Blick



Volltextsuche

- Elastic Search
- LOGO kennt die Antwort auf Ihre Fragen



Device unabhängig

- Webanwendung auch von unterwegs
- PC, Notebook, Tablet, Mobilgerät



Webkonferenzen

- Einfach aus dem LOGO Kontakte einladen und Konferenz starten
- Immer in Verbindung bleiben

BASIS EDITION - MODULE

- **KUNDEN- UND
KONTAKT-
MANAGEMENT:**



Kunden

- Auflistung aller Kundenstämme
- Alle Infos zu einem Kunden gebündelt in einer übersichtlichen Kundenakte mit Kartenansicht



Kontakte

- Auflistung aller Kontakte zu den jeweiligen Accounts
- Alle notwendigen Infos klickbereit (Funktion, Social Media Profile, COM-Daten, uvm.)



Leads

- Einfache Erfassung einer Adresse zur ersten Einstufung, die sich zu einem Kunden entwickeln kann
- Kategorisierungen möglich

BASIS EDITION - MODULE

- **ZEIT-
MANAGEMENT:**



Kalender

- Gruppen-Kalender: Kalendarische Darstellung aller Termine aller CRM User
- Farbliche Unterscheidung der verschiedenen Termintypen ermöglicht schnellen Überblick



Termine

- Auflistung aller Termine (interne und externe)
- Synchronisierung mit externem Kalender möglich (bspw. Outlook)



Aufgaben

- Überblick aller Aufgaben mit wichtigen Kennzahlen (Fälligkeit, Betreuer, etc.)
- Automatische Erstellung von Wiedervorlage-Aufgaben verhindert, dass etwas vergessen wird

BASIS EDITION - MODULE

- **DOKUMENT-
MANAGEMENT:**



Dokumente

- Relevante Kundendokumente klassifiziert nach verschiedenen Dokumenttypen (E-Mail, Notiz, Gesprächsbericht)
- Strukturierte Ablage



E-Mails

- Empfang und Versand von E-Mails aus dem CRM
- Automatische Speicherung der E-Mails in der richtigen Kundenakte



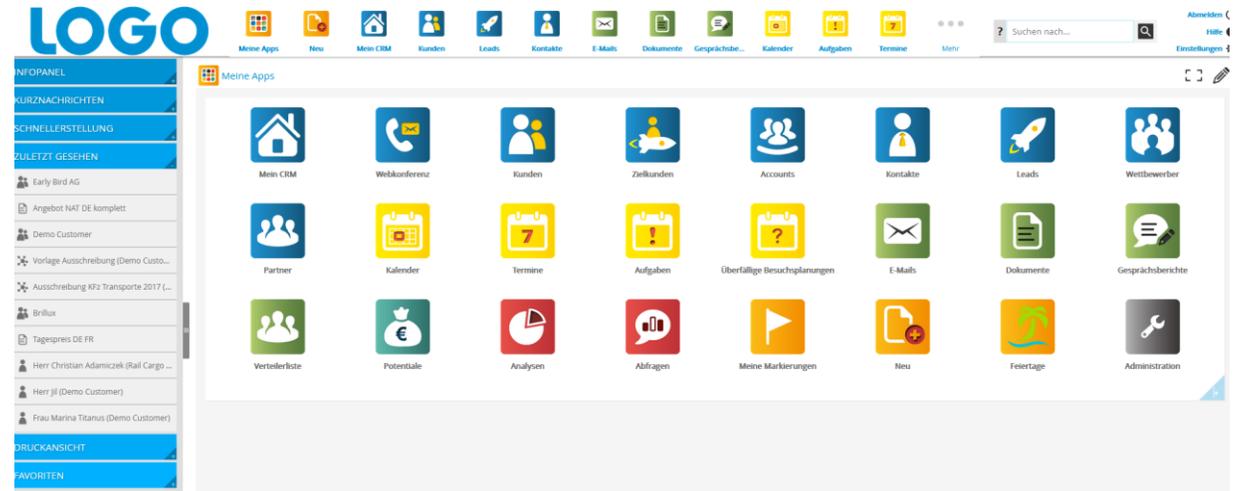
Gesprächsbericht

- Strukturierte Dokumentation der Kundengespräche
- Einfache und schnelle Erfassung! Auch Diktierfunktion möglich!

SALES FORCE EDITION

ÜBERBLICK & ZUSAMMENARBEIT:

- individuell anpassbar
- Modulerweiterung* möglich
- Schnittstellen möglich
- umfangreiches Rechtesystem



Struktur für Teams jeder Größe mit flachen Hierarchien

**MODULERWEITERUNG = MODULE AUS EINER ANDEREN EDITION KÖNNEN EINZELN DAZUGEBUCHT WERDEN*

SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH

• **GENERELLES:**



Administration

- Leistungsfähiges Tool für individuelle Anpassungen (Masken, Pflichtfelder, Auswahlfelder, etc.)

• **KUNDEN- UND
KONTAKT-**



Zielkunden

- Management potentieller Neukunden (Pipeline)
- Qualifizierungsmöglichkeit stellt Lifecycle dar

MANAGEMENT:



Wettbewerber

- Anlage und Bearbeitung bestehender Wettbewerber am Markt
- Zuordnung zu entsprechenden Kunden / Zielkunden



Partner

- Erfassung und Verwaltung von Partnern und Agenten
- Möglichkeit zur Erweiterung eines umfangreichen Agentenmoduls

SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH

- **DOKUMENT-
MANAGEMENT:**



Dokumente

- Weitere Dokumenttypen
- Strukturierte Ablage



Kundenprojekte

- Management von anstehenden Projekten (Status, Verantwortlichkeiten, etc.)
- Geeignet für Ausschreibungen



Verteilerlisten

- Erstellung und Verwaltung verschiedener Verteilerlisten für den Versand wichtiger Dokumente

SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH

- **POTENTIAL-
MANAGEMENT:**



Potentiale

- Erfassung zukünftiges Geschäft, sowohl von Bestandskunden als auch Zielkunden (neue Relation, neue Sparte, neue Services)
- Sales funnel (Verkaufsstufen verknüpft mit Abschlusswahrscheinlichkeiten)

- **REPORTS UND
ANALYSEN:**



Analysen

- Erstellung von bis zu 6 Standardauswertungen mit Visualisierung (Vordefinierte Logistik- und Sales Reports)



Abfragen

- Erstellung individueller Datenbankabfragen

WEITERE FEATURES* DER SALES FORCE EDITION

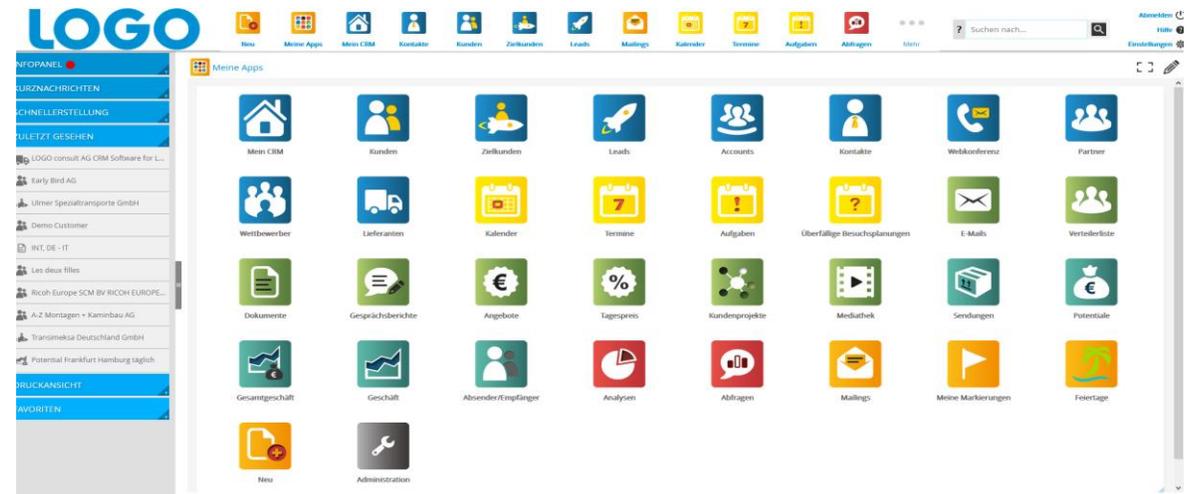
**Kartenansicht: Unterscheidung
zwischen Kunde / Zielkunde**

Terminrückmeldungen

BUSINESS EDITION

VERTRIEB PERFEKT ORGANISIERT:

- 2 Standard-Schnittstellen
- Niederlassungsübergreifend
- mächtiges Analyse Tool



Beliebteste Edition!★ – System für Teams jeder Größe mit komplexen Strukturen

BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH

- **KUNDEN- UND
KONTAKT-
MANAGEMENT:**



Lieferanten

- Strukturierte Erfassung von Lieferanten
- Möglichkeit Dokumente, etc. zu hinterlegen

- **MAILING
MANAGER**



Mailings

- One-to-many E-Mail Marketing: personalisierter Mail-Versand an eine definierte Personengruppe (z.B. Newsletter, Aktionen, Einladungen, etc.)

BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH

• **DOKUMENT-
MANAGEMENT:**



Dokumente

- Weitere Dokumente
- Strukturierte Ablage



Angebote

- Verwaltung, Erstellung und Auswertung von Angeboten
- OPN-Status, Preis, Relation, Anlagen, etc.



Tagespreise

- Verwaltung, Erstellung und Auswertung von Tagespreisanfragen
- OPN-Status, Preis, Relation, etc.



Mediathek

- Zentrale Verwaltung aktueller Dokumente (Firmenpräsentationen, etc.)
- Versand aus CRM möglich

BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH

• **SENDUNGEN**
& POTENTIALE:



Absender / Empfänger

- Erfassung und Ansicht aller Absender / Empfänger



Sendungen

- Übersicht aller Sendungen aller Kunden
- Übertragung aus Operative via Schnittstelle



Geschäft

- Kumulierte Darstellung der Sendungen aller Kunden
- Vergleich verschiedener Zeiträume



Gesamtgeschäft

- Gegenüberstellung IST – Geschäft (Sendungen) und möglichem Geschäft (Potentiale)

WEITERE FEATURES* DER BUSINESS EDITION

Event – Generator

**Potential –
Generator**

**Visitenkarten-
Scann-Funktion**

Zielkundenalarm

**Lokalisierungs- /
Übersetzungstool**

ABC – Analyse

Web2Office

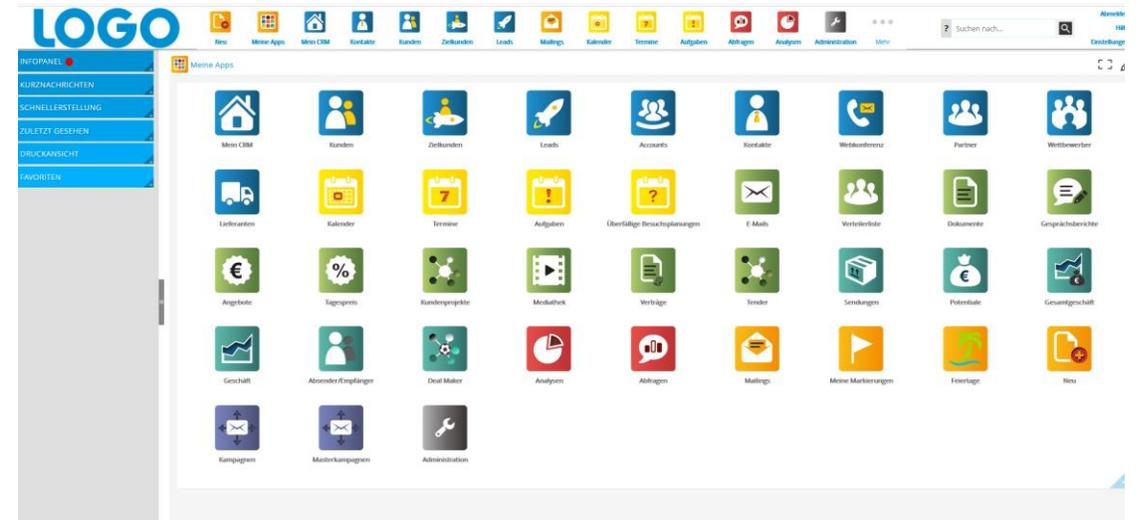
**Sendungs-
frequenzalarm**

**Detaillierte Feature-Beschreibung s. Folie 31, 32*

ENTERPRISE EDITION

UNBEGRENZTE CRM-FUNKTIONEN:

- Modulvielfalt für alle Bereiche
- Dashboards und Visualisierungen
- Analysen leicht gemacht



Teamwork GLOBAL: Zentrale Vertriebssteuerung und analytisches CRM

ENTERPRISE EDITION (BUSINESS +) - MODULE

- **DOKUMENT-
MANAGEMENT:**



Dokumente

- Weitere Dokumenttypen
- Strukturierte Ablage



Konditionsblatt

- Hinterlegung der individuellen Konditionen pro Kunde



Tender

- Beteiligung an einem Tender zu managen (Aufteilung in Subtender, Verantwortlichkeiten, Genehmigungsprozesse, etc.)



Verträge

- Hinterlegung von Tarifen und Verträgen, automatische Erinnerung bei Ablauf der Gültigkeit
- Überblick über aktuelle Verträge (rechtgesteuert)

ENTERPRISE EDITION (BUSINESS +) - MODULE

- **HUNTING**

MODUL:



Deal Maker

- Hunting leicht gemacht: Identifikation und übersichtliche Darstellung der Show Stopper
- Schneller zum Abschluss

- **KAMPAGNEN:**



Kampagnen

- Management zeitlicher Aktionen / Events: Statusrückmeldung, Kostenüberblick, Marketingaktion, etc.



Masterkampagnen

- Bündelung einzelner Kampagne zu einer Masterkampagne

WEITERE FEATURES* DER ENTERPRISE EDITION

LOGO PI	SPM	Soll-Ist-Vergleich	Dokumenterstellung per E-Mail	GB Deluxe	Dashboards
Business Farm	Agentenmodul	XRM-Modul	Mutterkonzern	Offert-Toolbox	Crefo-Abfragen
Compliance / Blacklist Anfrage	Anbindung an Active Directory (LDAP)	Zentrale Steuerung E-Mail-Signatur	Potential-Analyse	Import-Manager	Duplikat-Cockpit

**Detaillierte Feature-Beschreibung s. Folie 31, 32, 33*

FEATURE ÜBERBLICK

LOGO CRM

Basis – Sales Force – Business – Enterprise

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Mein CRM	✓	✓	✓	✓
Volltextsuche	✓	✓	✓	✓
Device unabhängig	✓	✓	✓	✓
Webkonferenz	✓	✓	✓	✓
Kunden	✓	✓	✓	✓
Kontakte	✓	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	✓	✓
Kalender	✓	✓	✓	✓
Termine	✓	✓	✓	✓
Aufgaben	✓	✓	✓	✓
Dokumente	✓	✓	✓	✓
E-Mail	✓	✓	✓	✓
Gesprächsbericht	✓	✓	✓	✓
Administration		✓	✓	✓
Zielkunden		✓	✓	✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Wettbewerber		✓	✓	✓
Partner		✓	✓	✓
Kundenprojekte		✓	✓	✓
Verteilerlisten		✓	✓	✓
Potentiale		✓	✓	✓
Analysen		✓	✓	✓
Abfragen		✓	✓	✓
Schnittstellen		✓	✓	✓
Modulerweiterung		✓	✓	✓
Stecknadel Karte		✓	✓	✓
Terminrückmeldungen		✓	✓	✓
Lieferanten			✓	✓
Mailings			✓	✓
Angebote			✓	✓
Tagespreise			✓	✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Mediathek			✓	✓
Absender / Empfänger			✓	✓
Sendungen			✓	✓
Geschäft			✓	✓
Gesamtgeschäft			✓	✓
Event-Generator			✓	✓
Potential-Generator			✓	✓
Visitenkarten-Scann			✓	✓
Zielkundenalarm			✓	✓
Label-Editor			✓	✓
ABC-Analyse			✓	✓
Web2Office			✓	✓
Sendungsfrequenzalarm			✓	✓
Konditionsblatt				✓
Tender				✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Verträge				✓
Deal Maker				✓
Kampagnen				✓
Masterkampagnen				✓
LOGO PI				✓
SPM				✓
Soll-Ist-Vergleich				✓
Dokument per Mail				✓
GB Deluxe				✓
Dashboards				✓
Business Farm				✓
Agentenmodul				✓
XRM-Modul				✓
Mutterkonzern				✓
Offert-Toolbox				✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Crefo-Abfragen				✓
Compliance / Blacklist				✓
LDAP Anbindung				✓
E-Mail-Signatur				✓
Potentialanalyse				✓
Import-Manager				✓
Duplikat-Cockpit				✓

-
- MOBILE NUTZUNG
 - LEISTUNGSSTARKE FUNKTIONEN
 - EINFACHE BENUTZUNG
 - VON GRUND AUF FÜR LOGISTIK KONFIGURIERT
 - SCHNELLE UND EINFACHE INTEGRATION IN IHRE IT-LANDSCHAFT
 - LOGISTIK-CRM MADE & HOSTED IN GERMANY

LOGO CRM allgemein

-
- SPEZIALIST FÜR DIGITALISIERUNG DER PROZESSE IN VERTRIEB, MARKETING UND SERVICES
 - MEHR ALS 25 JAHRE AM MARKT
 - DEUTSCHES, MITTELSTÄNDISCHES, INHABERGEFÜHRTES SOFTWARE-HAUS
 - KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE
 - JUNGES, INNOVATIVES TEAM MIT ERFAHRENEM MANAGEMENT
 - ANALYSE, BERATUNG, SOFTWARE ENTWICKLUNG, PROJEKTMANAGEMENT UND PERSÖNLICHER SUPPORT
 - LOGISTIK-CRM MADE & HOSTED IN GERMANY

LOGO consult AG – Ihr Partner auf Augenhöhe

Wieviel Standard ist gewünscht? Wieviel Individualität wird benötigt?

Mit LOGO als Partner, brauchen Sie sich diese Fragen erst gar nicht zu stellen!

Durch unser **Logistik** Know-How, verstehen wir nicht nur Ihre Prozesse und sprechen Ihre Sprache, sondern **LOGO** CRM ist

- DIE **standardisierte** Branchenlösung, speziell entwickelt für **Transport und Logistik**
- Gleichzeitig erlaubt es unsere **agile Softwareentwicklung**, Ihre **individuellen Anforderungen** **bestmöglich und kompromisslos** zu erfüllen

LOGO consult AG – Ihr Partner auf Augenhöhe

FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

Sales Force Edition:

- **Kundenakte / Zielkundenakte:** Segmentierung Kunden und Zielkunden in der Kartenansicht anhand unterschiedlichen Stecknadel-Farben
- **Terminrückmeldungen:** Anzeige Informationen zu Terminrückmeldungen im Infopanel (wer hat wann den Termin zu- / abgesagt)

Business Edition:

- **Event – Generator:** Gebündelte Erstellung von mehreren Terminen / Aufgaben; Aufgabenverteilung an Mitarbeiter möglich
- **Potential – Generator:** Erstellung von beliebig vielen Potentialen mit wenigen Klicks
- **Visitenkarten-Scann-Funktion:** Kontakterstellung / Update Kontaktdaten durch Senden einer gescannten Visitenkarten an das CRM
- **Zielkundenalarm:** Proaktive Benachrichtigung, wenn durch die Operative eine neue Adresse angelegt wird

FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

Business Edition:

- **Lokalisierungs- / Übersetzungstool:** Tiefgreifende Umbenennungen, Lokalisierung in weitere Sprachen
- **ABC – Analyse:** Kategorisierung der Kunden pro Sparte anhand Sendungsverhalten
- **Web2Office:** Erweiterte Anbindung von MS Office; automatische Ablage
- **Sendungsfrequenzalarm:** Proaktive Benachrichtigung durch das CRM, wird die Sendungsfrequenz eines Kunden überschritten

Enterprise Edition

- **LOGO PI:** CRM Business Intelligence: Individuelle Berechnungen, Gruppierungen, Visualisierungen
- **SPM:** Sales Performance Monitor: Visualisierung meiner aktuellen Performance (kann ich mein Ziel erreichen?)
- **Soll-Ist-Vergleich:** Darstellung Performance des Kunden p.a.: Vergleich geschätzter Umsatz p.a. mit tatsächlichem Umsatz (Ermittlung aus Sendungsdaten)

FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

Enterprise Edition:

- **Dokumenterstellung per E-Mail:** Automatische Generierungen eines Tagespreises oder Gesprächsbericht anhand E-Mail
- **GB Deluxe:** Auslesen und Anzeige von bereits bekannten Kundendaten; proaktive Benachrichtigung anderer Abteilungen; Kundenzufriedenheit
- **Dashboards:** Darstellung individueller KPIs; Management-, Sales-, Kunden-, Trade Lane-Dashboard, uvm.
- **Business Farm:** Farming leicht gemacht: Übersichtliche Darstellung der Entwicklung der Bestandskunden (Besonderheiten, SWOT-Analyse, Forecast zukünftiges Geschäft)
- **Agentenmodul:** Auswertung, die zeigt, welche Sendungen über welche Agenten gekommen sind; Welche Kunden mit welchen Agenten arbeiten
- **XRM-Modul:** Darstellung des Beziehungsgeflechts der verschiedenen Teilnehmer (Lieferanten, Agenten, Absender, Wettbewerber, Kunden) in der Logistik
- **Mutterkonzern:** Darstellung von Konzernstrukturen mit Report über Subfirmen

FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

Enterprise Edition

- **Offert-Toolbox:** Umfangreicher Baukasten zur Offert Generierung im CRM; individuelle Anpassungen
- **Crefo-Abfragen:** Ampelgrafik auf Basis der Crefo-Information AUTOMATISCH abgerufen bei Crefo
- **Compliance / Blacklist Anfrage:** Compliance / Blacklist-Anfrage bei Kundenanlage über LOGO ansteuern
- **Anbindung an Active Directory (LDAP):** Automatische Erstellung von Benutzern anhand von Microsoft Active Directory
- **Zentrale Steuerung E-Mail-Signatur:** Zentrale Steuerung der E-Mail-Signaturen der einzelnen Benutzer
- **Potentialanalyse:** Übersichtliche Summendarstellung der Umsätze aus Potentialen, pro Sparte und Verkaufsstufe
- **Import-Manager:** Import von Datensätzen vom Administrator erstell- und ausführbar
- **Duplikat-Cockpit:** Verbesserung Datenqualität! Darstellung wahrscheinlicher Duplikate von Adressen; Möglichkeit Adressen zusammenzuführen