

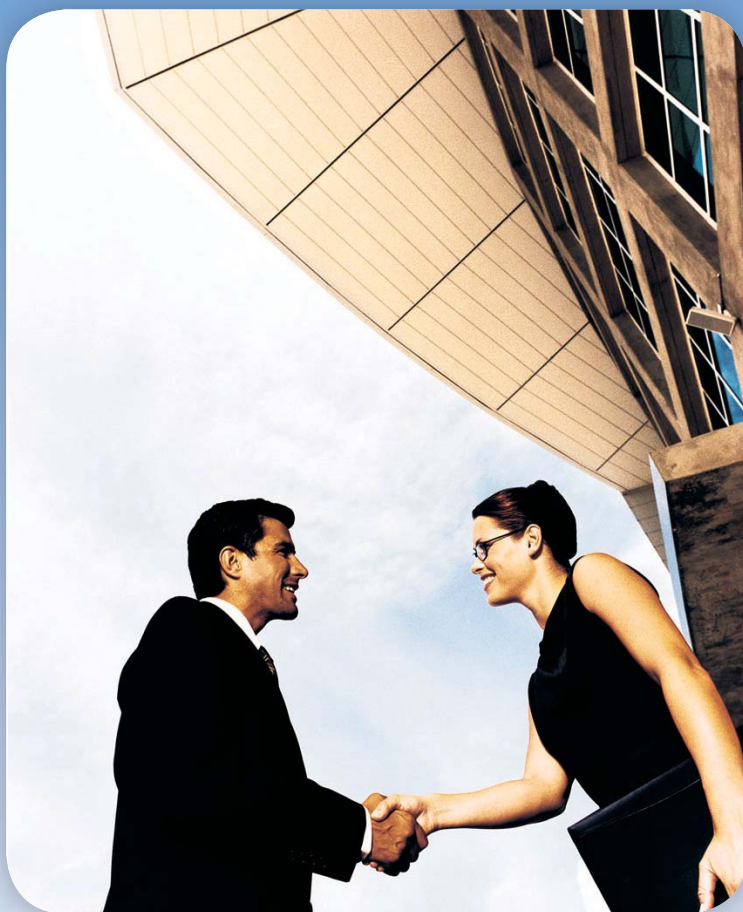


HANSAWORLD
ENTERPRISE

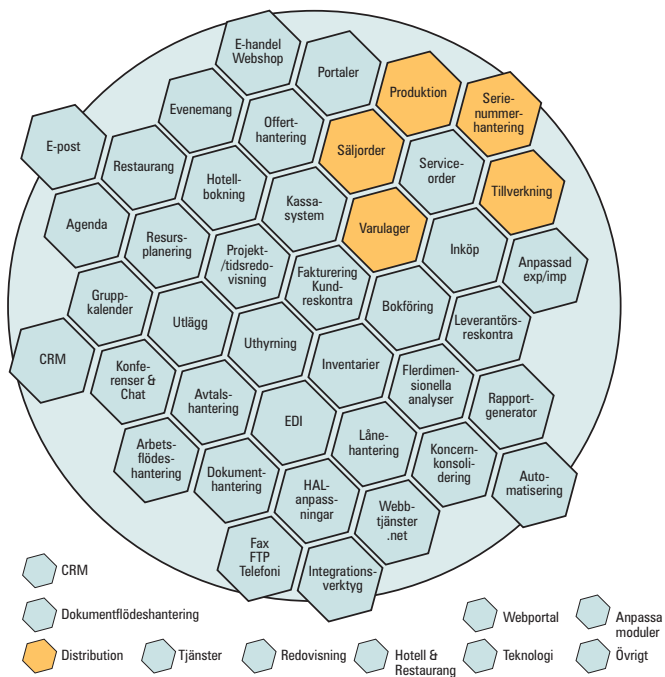
Förbättra dina kundrelationer

CRM integrerat med försäljning, logistik, ekonomi och bokföring.

Dra full nytta av samordningen mellan aktiviteter och faktiska siffror i affärssystemet.



www.hansaworld.com



Hansaworld Honeycomb – ERP, CRM, E-handel, bokföring – allt i en integrerad lösning

Kontakthantering

I HansaWorld samlas alla organisationer som du gör affärer med i ett enda register, oavsett om de är kunder, leverantörer, möjliga kunder, press, samarbetspartners eller annat. Eftersom alla användare har åtkomst till registret kan du sälja till dina leverantörer och köpa från dina kunder, reparera utrustning åt dina presskontakter och så vidare. Ett stort antal detaljer kan sparas på kontaktkortet, t ex besöksadress, leveransadress och telefonnummer till växeln men även annan kontaktinformation.

HansaWorld låter dig själv skapa definitioner i ett kategori- och klassifikationsregister som du sedan kan använda för att kategorisera alla dina kontakter. Fältet för klassifikationer kan innehålla upp till 20 nivåer av olika grupperingar vilket innebär att du kan bryta ner och analysera information beroende av marknadskälla, region, bransch och storlek eller andra viktiga parametrar. Kategorier och klassifikationsfälten finns som urvalskriterier när du tar fram rapporter, t ex omsättning och täckningsbidrag för kunder i en viss säljkampanj, och vid massutskick såsom brev- och e-postutskick. Dessutom innehåller kontaktposten elva egendefinerade fält där du kan ange annan information.

Ett obegränsat antal kontakter kan knytas till en och samma organisation. På kontaktkortet lagras du information kring personens kontaktuppgifter, titel, generella arbetsuppgifter med mera. På flertalet poster som registreras och skapas i HansaWorld är det möjligt att ange både kontaktperson och kund, t ex på fakturor och på kundbrev.

Offertter och ordergång

I HansaWorld registreras en offert och en säljorder på samma sätt. Dessutom kan information som lagras för en offert kopieras till en säljorder. När en offert har registrerats kan den skrivas ut på ett användardefinierbart dokument och konverteras till PDF eller HTML med HansaWorlds e-postfunktionalitet.

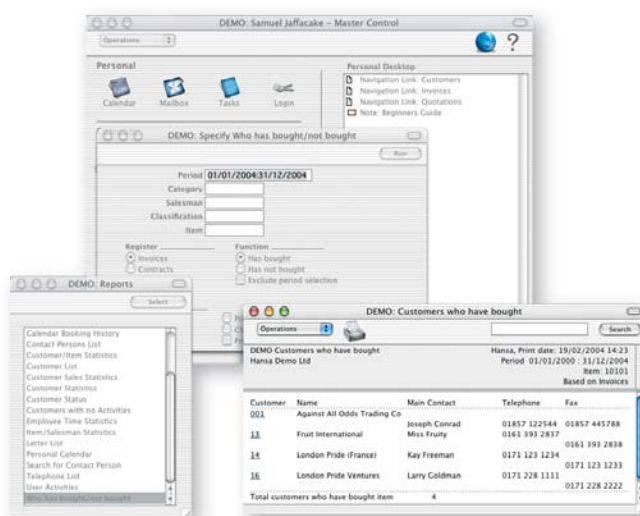
Nya säljorder med samma information kan med ett enkelt kommando skapas från en offert, en eller flera gånger. Om så önskas kan en proforma-faktura skrivas ut direkt från en offert. Används HansaWorlds Projekt- och Tidredovisning kan du även skapa ett projekt och en projektbudget från offerten. Den ursprungliga offerten finns fortfarande kvar även sedan en säljorder genererats så att den vid behov kan plockas fram för analys.

Dina offertter kan klassificeras och HansaWorld tillåter analyser av vilka offertter som är öppna, accepterade eller avvisade. Dessutom innehåller offerten fält för förväntat beslutdatum, datum för nästa kontakt och sannolikhetsgrad. Rapporter kan inkludera samtliga öppna offertter, konverteringsprocent per säljare och verksamhetstyp, uppskattad värdestatistik samt information om längden på säljcykeln och medelvärden enligt olika kriterier.

Tidsstyrning och schemaläggning

HansaWorlds Kalender är uppbyggd kring dagboksanteckningar som kallas Aktiviteter. Aktiviteterna tillåter användarna att registrera:

- Aktuell kund eller prospekt
- Uppgiftens datum
- Uppgiftens tid
- En kod för typen av aktivitet, vilken är användardefinierbar
- Fritext för ytterligare förklaringar
- En kryssruta som indikerar om aktiviteten är utförd
- Datum för när nästa kontakt ska tas
- Upp till 99 underaktiviteter och/eller anteckningar
- Uppgiftens prioritet



Varje aktivitet kan markeras så att den antingen visas i Kalendern (datum och tid styr den grafiska presentationen) eller i Agendan som en att-göra-lista. Kalendern är gruppbaserad snarare än personlig – du kan se andras kalendrar och om så önskas även överblicka flera kalendrar i en och samma vy, t ex för att se ett flertal personers tillgänglighet.

Arbetsuppgifter kan märkas med olika färger och därmed får du en överblick av hur din egen eller någon annans tid har planerats eller använts. Aktiviteterna kan registreras som planerad tid och sedan jämföras med faktisk tid. Tid kan budgeteras per person och aktivitet. Budgetar kan förberedas för att se till att tillräckligt mycket tid har använts för en viss typ av arbete.

Den grafiska utformningen på de här funktionerna och rapporteringsmöjligheterna i HansaWorld gör att du enkelt kan jämföra fakturerbar tid med planlagd tid eller planlagd tid mot budgeterad tid. Planerad tid kan visas per dag, vecka och månad och noteringar för upp till tre personer kan överblickas samtidigt i Kalendern.

Med HansaWorlds Resursplanering kan flera kalendrar överblickas parallellt. Du kan gruppera dina resurser/personer per kontor, region, projekt etc. I resursplaneringsfönstret kan du dra och släppa bokningar mellan olika personer och därigenom omfördela arbetet. Precis som i Kalendern öppnas en underliggande aktivitet när du dubbelklickar på den i resursplaneringsfönstret vilket ger dig möjlighet att kontrollera och justera den vid behov. När som helst kan aktiviteter kopplas mot projekt, med artiklar som är förknippade med det utförda arbetet – det här gör att informationen lagras med antal, typ av arbete osv. När aktiviteter markeras som klara kan tid bokas direkt mot berört projekt utan att en separat tidsrapport behöver registreras.

Arbetsflöden och agendor

Varje person i systemet har en att-göra-lista som består av aktiviteter som är markerade med "att göra". Användarna kan se varandras att-göra-listor, vilket kan vara behändigt t ex vid sjukdom.

Varje lista kan sorteras utifrån ett flertal kriterier för att du ska kunna arbeta med relevanta uppgifter. Du kan t ex ta fram en lista med alla telefonsamtal som ska göras idag, alla uppgifter med högsta prioritering eller alla uppgifter som ska utföras för en specifik kund. Att-göra-aktiviteter visas, sorteras och kan öppnas för kontroll och ändringar i Agendan. Aktiviteter kan kopplas till andra poster i HansaWorld med hjälp av "gemet", likt bifogade filer. Därigenom kan aktiviteterna användas för att signalera att någonting ska göras i HansaWorld: reskontraavdelningen kan använda aktiviteter som är kopplade till fakturor som påminnelser om vilken förklaring kunden redan har uppgivit, lagerpersonalen kan använda aktiviteter som är kopplade till plocklistor för att inkludera packningsinstruktioner, designern kan använda aktiviteter kopplade till projekt för lagra information utan ekonomisk koppling. Rapporterna och korsreferenserna i HansaWorld gör det möjligt för samtliga användare att se helheten.

Aktiviteter kan genereras automatiskt i samband med att ett brev eller en offert skickas eller att ett avtal registreras. På det här sättet lagras en komplett historik över transaktioner och kommunikation. Historiken kan direkt visas på skärmen och inkluderar vad som har gjorts och vad som är kvar att göra.

En arbetsflödeshantering kan erhållas genom funktionen Aktivitetskonsekvenser, som tillåter att nya aktiviteter genereras automatiskt när andra aktiviteter av en given typ markeras som klara. Exempelvis kan en aktivitet som anger att kunden har betalat en förfallen faktura registreras vilket automatiskt genererar en annan aktivitet tre dagar fram i tiden i form av en påminnelse om att kontrollera att pengarna faktiskt har mottagits.

Brev och utskick

HansaWorld ger dig möjlighet att skapa brev med både standardtexter och fristående texter. Standardtexterna hämtas ur ett register. Brev kan antingen skrivas ut för enskilda kunder/kontakter eller för ett urval av kunder/kontakter.

Varje brev ger dig kontroll över rubrik, hälsning och vilken brevmall som vidare ska användas. I en brevlista kan du se de tilltänkta mottagarna av utskicket och ändra dina urvalskriterier innan du gör utskicket. Du har valmöjligheten att göra ditt utskick via e-post eller fax direkt från HansaWorld eller att skriva ut och skicka det med vanlig post.

Med hjälp av HansaWorlds rapport- och batchrutiner kan precisionen i målinriktade massutskick förbättras. Du kan t ex ta fram rapporten "Vem har köpt/inte köpt" för att hitta de kunder som har köpt (eller inte köpt) en specifik produkt under en specificerad tidsperiod. Med hjälp av informationen kan du sedan köra en e-postkampanj med erbjudande om uppgradering eller referensförsäljning av andra liknande produkter.

HansaWorld CRM för alla företag

HansaWorld CRM passar alla verksamhetsområden och branscher. Företag som arbetar med telefonförsäljning, telemarketing, kundservice och supportfunktioner hör till de som har särskilt stor nytta av CRM.

Förbättra dina kundrelationer

Allt i ett

Med HansaWorld integreras alla delar av din verksamhet, systemet fungerar som ett enkelt men kraftfullt verktyg för samtliga anställda. Våra 45 moduler täcker huvudområdena i de flesta organisationer och tillåter dig samla all information i en databas. Att samla all data i ett system ökar dess samstämmighet och minskar den totala kostnaden genom att bli sänka kostnaden för uppgraderingar.

Användaren kan själv välja vilken plattform som HansaWorlds klient ska köras på eftersom systemet fungerar på Windows, från 2000 till XP, Mac OS X, Pocket PC, Symbian och till och med Linux.

HansaWorlds server kan köras på Windows XP, 2000 och Windows Server 2003, Mac OS X, Linux, Unix och IBM OS/400.

Rekommenderad hårdvara för servern är IBM eServer (xSeries, pSeries, iSeries eller zSeries) eller Apple xServe (eller G5 för mindre installationer).

Med HansaWorlds företagsportal kan du utöka antalet användare fler än dina anställda. Via portalen kan du låta dina kunder, prospekt och andra partners nå noggrant utvalda delar av din information över Internet.

Kontakta din partner för information

Kontakta ditt lokala HansaWorldkontor eller en auktoriserad HansaWorld Partner för mer information om HansaWorlds ERP och CRM-lösningar. Du hittar dem på vår hemsida www.hansaworld.com

Företagsprofil

HansaWorld erbjuder affärssystem som integrerar redovisning, bokföring, CRM, e-handel, POS, produktion, hotell och mycket mer. Företaget grundades i Sverige 1988 av Karl Bohlin. Koncernen sysselsätter idag ca 300 personer i ett starkt nätverk av dotterbolag, distributörer och partners i Europa, Latinamerika, Afrika, Australasien samt i Mellanöstern.

HansaWorld har idag fler än 66 000 installationer och finns representerat i sammanlagt 85 länder. Majoriteten av koncernens kunder är små och medelstora företag men lösningarna används även av dotterbolag till större företag. Anpassningar till lokala lagar och rådande praxis utförs av erfarna produktchefer i respektive land. Produkterna finns tillgängliga på 26 språk och är kompatibla med de flesta plattformar. Sedan 2005 finns även klienter för Nokias affärstelefoner.

HansaWorld utför kontinuerlig forskning och utveckling, många gånger banbrytande inom ERP och CRM teknik. Wide area networking (WAN) byggdes in i systemet sedan 1997 vilket innebär att systemen kan köras över Internet utan krav på dyr serverhårdvara eller annan mjukvara.

HansaWorld är privatägt och återinvesterar sin vinst i verksamheten för att trygga framtida tillväxt.

Windows 2000, Windows 2003, Windows CE, Windows XP are registered trademarks of Microsoft Corporation. Apple Macintosh and MAC OS are registered trademarks of Apple Computer Inc. xSeries, pSeries, iSeries and zSeries are registered trademarks of IBM Corporation. Copyright HansaWorld Ltd.

Certifierad HansaWorld återförsäljare:



Isafjordsgatan 21, 164 40 Kista
sweden@hansaworld.com
Telefon: +46 (0) 8 477 79 00
www.hansaworld.com