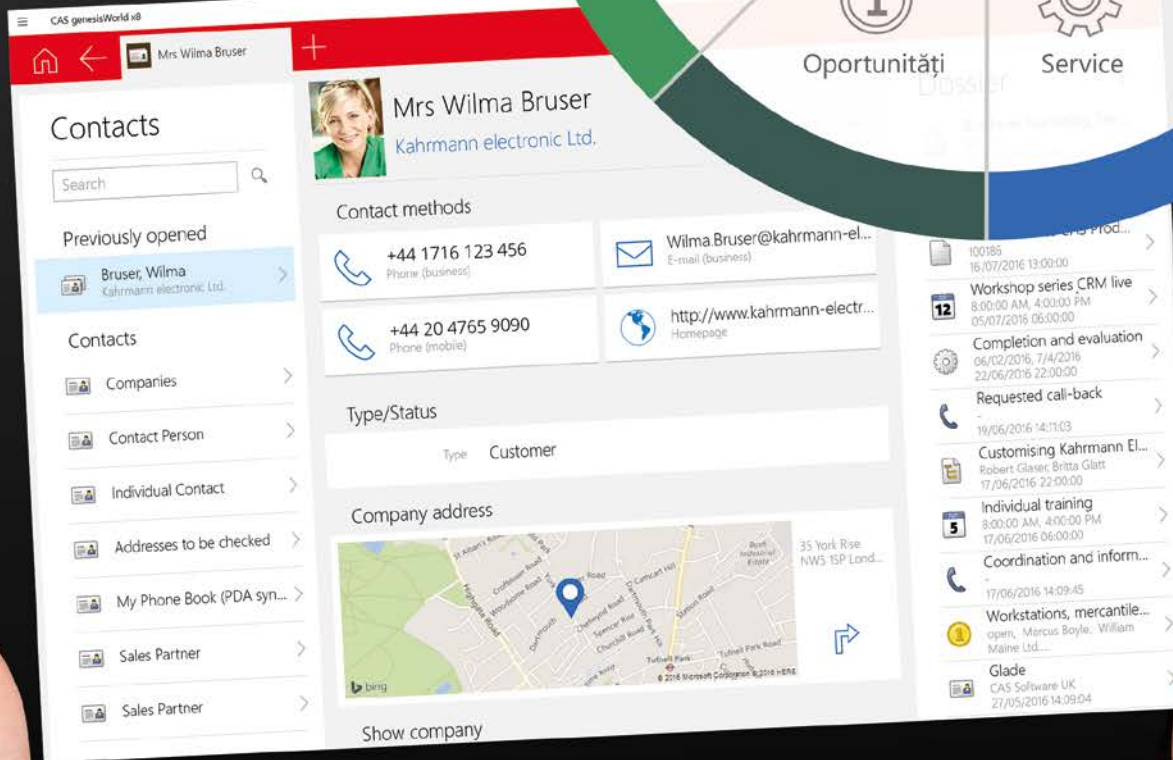
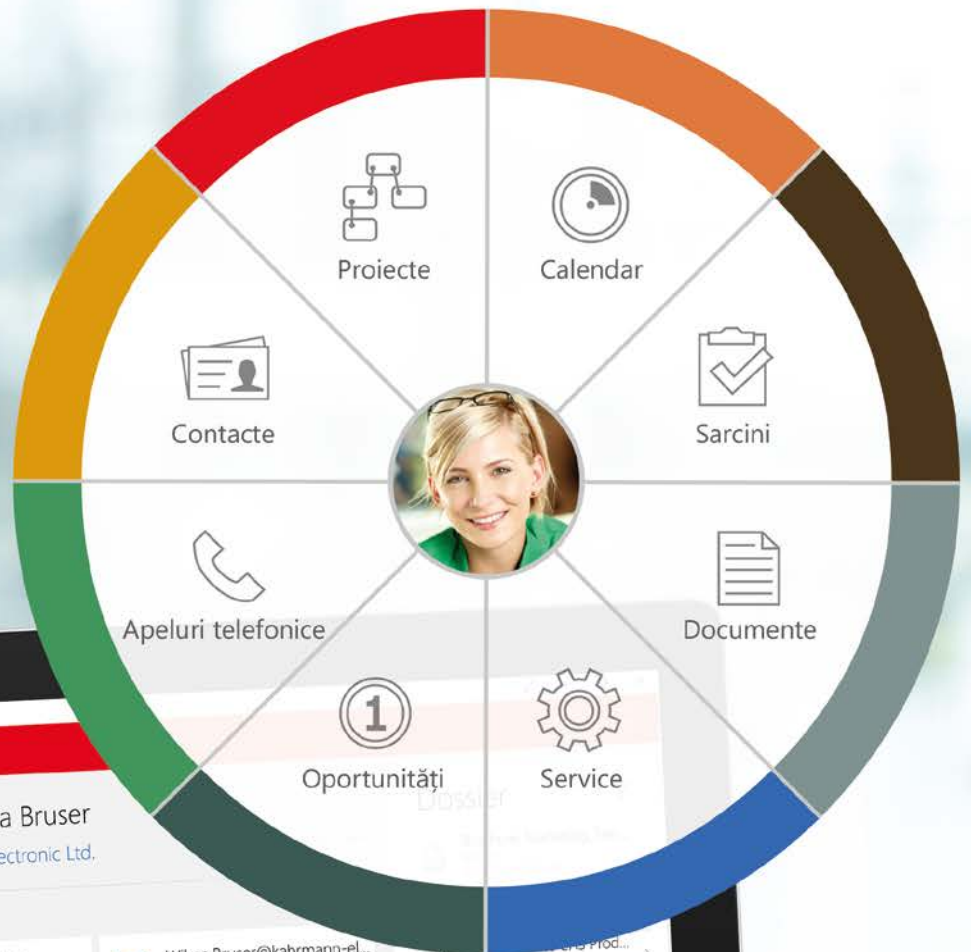


# Creează-ți un CRM reușit



Ai încredere în noi. Lasă-ne să te ghidăm.  
Impresionează-ți clienții.



# Concentrează-te pe client

## Dezvoltă-ți afacerea prin orientarea către client

Toți vorbesc despre orientarea către client, dar este mai mult decât o expresie la modă: abordarea prin orientare către client este o filosofie a companiei răspândită în întreaga organizație. Această filosofie implică crearea unei culturi organizaționale orientată către viitor și concentrată pe client în toate punctele de contact și la toate deciziile privind proiectarea serviciilor și produselor. Clienții tăi se vor transforma în fani loiali care iubesc ceea ce faci.

Atunci când CRM și xRM sunt asociate cu filosofia orientării către client te ajută să descoperi noi oportunități și să crești competența companiei:

- Obiectivul: Succesul individual al clientului tău
- Oferi servicii convingătoare care impresionează clienții
- Asiguri confidențialitatea datelor clienților tăi prin utilizarea de software care este "Made and Hosted in Germany"
- Ai clienți loiali și primești recomandări
- Beneficiezi de angajați motivați și bine informați
- Previzionezi nevoile viitoare ale clienților
- Câștigi transparență și iei decizii în baza informațiilor
- Dobândești clienți prin networking eficient
- Definitivezi mai multe oportunități într-un timp mai scurt și îți crești afacerea
- Obții un avantaj competitiv și investești în relații de lungă durată

» Am reușit să ne atingem obiectivul: să ne îmbunătățim înțelegerea clienților noștri și să creștem orientarea către client. «

Owen Tully

IS Business Development Manager,  
OKI Europe Limited



Mai multe povești de succes:

[www.cas-crm.com/ro/referinte](http://www.cas-crm.com/ro/referinte)



Client din 2013



SHANDA CONSULT  
Consultancy | Recruitment | Management | Training

Client din 2012



Client din 2009



Client din 2008

oraïse

Client din 2006



Client din 2011

SCHAEFER

Client din 2009



Client din 2011



Client din 2012

OKI

Client din 2007

COLTENE®

Client din 2012



Client din 2009



Client din 2013

CONCRETE LOGISTICS

Client din 2012



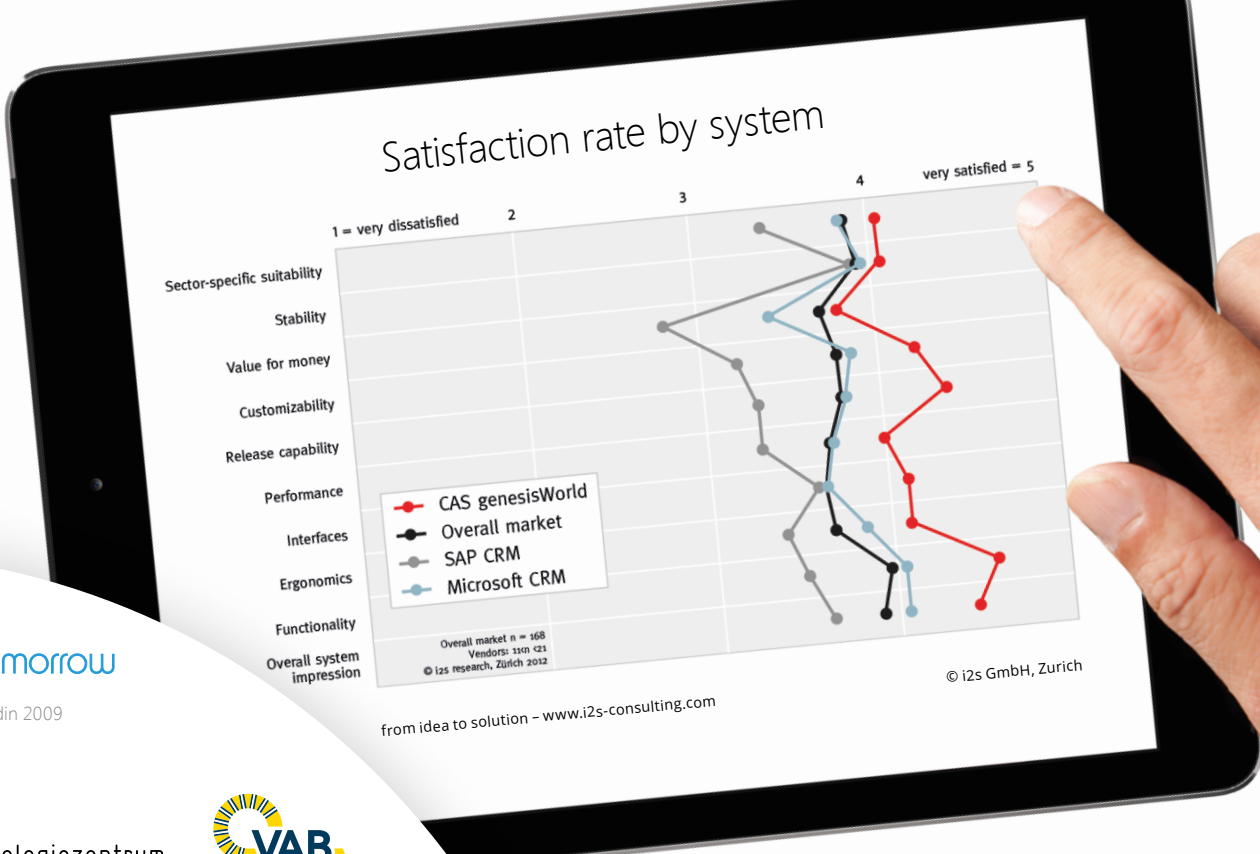
Client din 2014



Client din 2010



the mind of movement  
Client din 2012



Client din 2009



Client din 2005



Client din 2013



Client din 1986



Client din 2008



Client din 2012



Client din 2009



Client din 2011



Client din 2008



Client din 2009



Client din 2011



Client din 2012



Client din 2011



Client din 2009



Client din 2010



Client din 1999



Client din 2012



Client din 1997

## CAS genesisWorld inspiră

CAS Software este liderul necontestat în ceea ce privește serviciile acordate clienților pe piața de xRM/CRM. Studiile i2s confirmă încă o dată, că atunci când vorbim despre valorile de satisfacție a clienților, CAS este fruntaș. Companii lider de piață cum sunt Daimler, Airbus, Fraunhofer și OKI, precum și companii mijlocii, dar și companii regionale abia lansate au încredere în CAS Software AG și produsele sale.

» Fluidizarea fluxurilor noastre ne economisește foarte mult timp. Avem mai mult timp să ne concentrăm pe oferirea de servicii mai bune; asta duce la clienți entuziași și mai mult succes pe termen lung. «

Thomas Straßer  
SVG Bayern eG



# CAS Software AG

## Construim relații – inspirând oameni

30 de ani, un obiectiv: succesul clienților noștri. Relațiile excelente sunt un factor de succes decisiv în lumea noastră conectată. Soluțiile ce au câștigat multiple premii, de la

expertul German, leader în managementul relațiilor cu clienții pentru companii mici și mijlocii, te ajută să îți crești afacerea.

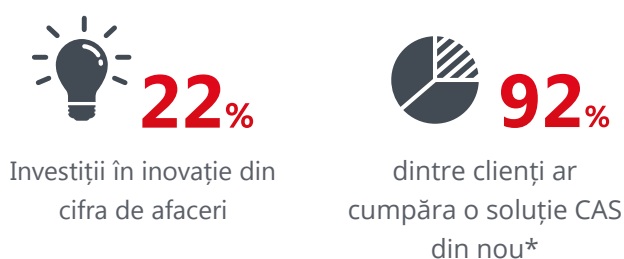


\*CAS Software AG și alte companii din holding

Cunoștințe de specialitate – la nivel mondial, aproape de tine, oriunde ai fi

Împreună cu peste 200 de parteneri de vânzări, CAS Software oferă soluții inovative și expertiză unică pentru clienții din peste 37 de țări.

Beneficiază de expertiza noastră și fă investiții sigure.



\*Sursa: CRM study 2014 făcut de FIR (Institut pentru Management Industrial), Schwetz Consulting și Trovarit AG



# Metode de implementare sigure și testate

Utilizând metodele noastre de implementare testate cu succes îți garantăm că implementarea proiectului tău xRM/CRM va avea loc fără probleme. Dezvoltată și testată în multe proiecte de implementare, metoda în trei etape te sprijină cu o abordare structurată și asigură o implementare sigură și eficientă.

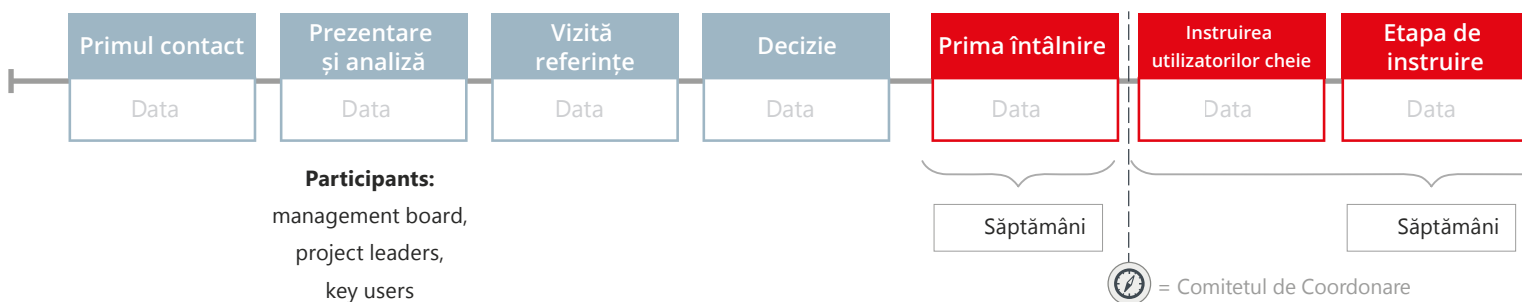
Toți angajații sunt incluși încă de la început – din timpul procesului de selecție, în timpul implementării și până la dezvoltarea continuă ce va urma. Partenerii noștri certificați și echipa noastră va fi fericită să vă asiste de-a lungul drumului.

## 1. Selecția

- Întâlniri individuale
- Stabilirea obiectivelor și a pașilor viitori
- Consemnarea primelor cerințe
- Prezentarea produsului
- Crearea unui deviz
- Vizitarea clienților de referință

## 2. Implementarea

- Lansarea proiectului comun
- Instruirea echipei de proiect și etapa de testare
- Analiza detaliată a cerințelor



» Implementarea noii soluții CRM s-a dovedit a fi un succes remarcabil încă de la început. «

Uwe Mommert  
CEO Landau Media AG

## Beneficiile tale:

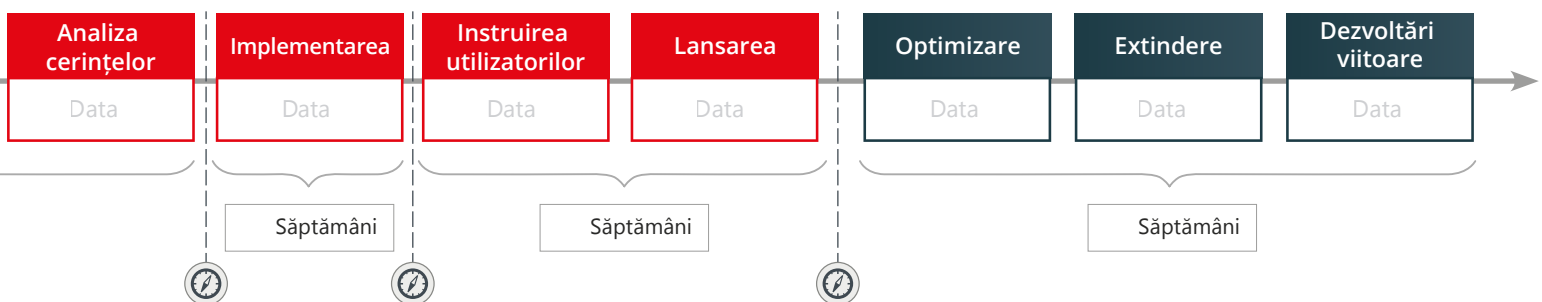
- Metodă de implementare demonstrată și eficientă
- Soluție CRM personalizată cu maximizarea utilizării funcționalităților standard și implementare doar a dezvoltărilor esențiale
- Perioadă de implementare scurtă, aproximativ 30% mai rapidă decât media pieței
- Return on investment (ROI) obținut rapid
- CRM este funcțional încă din primele etape
- Transparența costurilor și încadrarea în buget
- Implicarea timpurie a angajaților și a părților interesate

- Angajații dezvoltă sentimentul de apartenență
- Angajații sunt foarte motivați să implementeze și să trăiască filosofia CRM
- Dezvoltarea cunoștințelor despre CRM la nivelul companiei
- Etapa de testare adâncește și extinde cunoștințele de la instruire
- Parametrizările sunt adoptate numai după o etapă de testare a soluției standard
- Siguranță datorită Comitetelor de Coordonare

- Proiectare, implementare și testare
- Instruirea tuturor utilizatorilor de către echipa de proiect/utilizatorii cheie
- Lansarea

## 3. Dezvoltarea viitoare

- Mici adaptări și optimizări
- Îmbunătățirea continuă a soluției CRM
- Instruirea noilor angajați
- Integrarea unor domenii noi



Obiectivele și avantajele tale

---

---

---

---

---

# Produs în Germania: CAS genesisWorld

## Numărul unu în managementul relației cu clienții

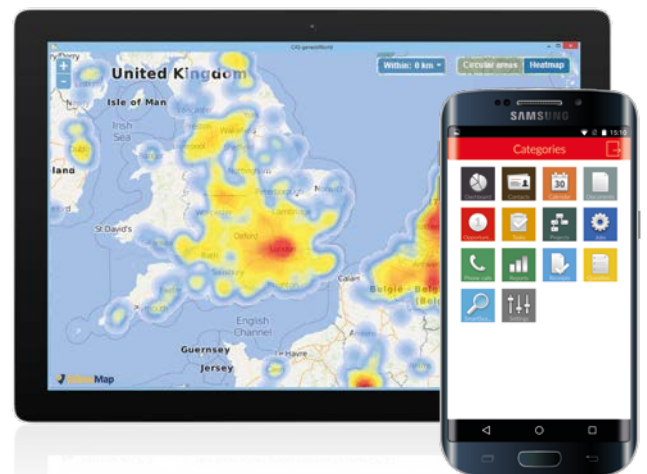
CAS genesisWorld este soluția pentru managementul relațiilor cu clienții pentru companiile inovative și orientate către viitor. Bucurându-se de funcționalități extinse, flexibile și scalabile, soluția xRM/CRM, lider de piață, uimește clienții.

CAS genesisWorld crește pe măsură ce afacerea ta crește. Pe lângă funcționalitățile xRM/CRM integrate cum sunt managementul prospecților și ofertelor, „fan-Indikator”, sau servicii de asistență inteligente, oferim și o gamă variată de module suplimentare și integrări pentru a satisface orice nevoie.



### Beneficiile CAS genesisWorld:

- Dosar și tablou de bord 360° pentru clienți
- CRM mobil pentru Windows, iOS, Android
- Software pentru companie bazat pe aplicații incluzând platformă colaborativă și management de proiect
- Funcționalități de raportare multidimensionale și interactive
- Clasificarea clienților în funcție de comportamentul acestora de achiziție
- Geomarketing incluzând heatmaps (reprezentare geografică a datelor unde valorile cerute din CRM sunt reprezentate ca și culori direct pe harta)
- Funcționalități de asistență pentru protecția și calitatea datelor
- Marketing segmentat în funcție de criterii de interes
- Managementul campaniilor și evenimentelor
- Soluție standard pentru actualizări sigure



Cerințele tale

---

---

---

---

---

---

---

---

## Persoana ta de contact



---

CAS Software AG  
CAS-Weg 1 - 5  
76131 Karlsruhe  
Germania

Phone: +49 721 9638-188  
E-Mail: [info@cas-crm.ro](mailto:info@cas-crm.ro)  
[www.cas-crm.ro](http://www.cas-crm.ro)



Află mai mult  
[www.cas-crm.ro](http://www.cas-crm.ro)

