

**Kontakte clustern
über Attribute mit
der neuen Tag-Cloud**

**CRM
RELEASE
8.12**

PROZESSE AUTOMATISIEREN

Die neue Schnittstelle ermöglicht den flexiblen Daten-Austausch mit Dritt-Systemen

Mit der neuen Schnittstelle können Sie, über die Anbindung von Plattformen wie make (ehemals Integromat) oder Zapier, oftwareübergreifende Prozesse im CRM automatisieren. Die für Automationen notwendigen Cluster erstellen Sie ganz leicht mit der neuen Tag-Cloud. Entdecken Sie hier die Highlights des Release 8.12.

DIE KUNDENREISE GENIAL GESTALTEN ÜBER AUTOMATISIERUNGEN

Der Trend geht weiter dahin, alle Kunden-Aktivitäten zentral unter dem Schirm des CRM-Systems laufen zu lassen. Mit der richtigen Verzahnung zu wichtigen Tools und dem 360°-Blick auf Ihre Kunden schaffen Sie die perfekte Customer Experience.

Mit der neuen, offenen Schnittstelle (API) für das Web-CRM können über Automatisierungsplattformen wie make (ehemals Integromat) oder Zapier Daten ausgetauscht werden. Optimiert ist die API für make, die Lösung für den Einsatz nach EU-DSGVO. Über sie kann einerseits auf das CRM zugegriffen werden (Dokumente im CRM suchen

und anlegen ist möglich), andererseits können aus dem CRM Datenübertragungen zu anderen Systemen gestartet werden. Über [Dashboards & Reports](#) können Sie Daten der externen Tools auswerten. Die Analysen helfen dabei, passende Inhalte für Ihre Kundenkontaktpunkte zu entwickeln und diese über die API automatisiert ausspielen zu lassen.

Daten von Kundenkontaktpunkten über make im CRM sammeln (Beispiele)



Bei einem Download von Ihrer Webseite hinterlässt ein Besucher seine Adressdaten > Google Forms-Daten werden automatisch im CRM dokumentiert



Über Facebook informiert sich der Nutzer, wie andere Kunden sich zu Ihren Produkten äußern > FB-Nachrichten werden automatisch im CRM dokumentiert



Der Interessent bucht einen Termin über Calendly für Ihre Produkt-Demonstration > existiert der Kontakt noch nicht im CRM, wird er automatisch angelegt



Schließlich entscheidet der Interessent sich zum Kauf Ihres Produktes und postet seine Erfahrungen damit bei Instagram > Nachrichten von Instagram werden automatisch im CRM dokumentiert



AUTOMATISIERUNGEN MIT MAKE

Mit wenigen Klicks verbinden Sie Ihre Tools über make (ehemals Integromat) mit Ihrem CRM. Workflows und Aktionen können frei definiert werden.

Beispiel 1: CRM & Trello verbinden für erfolgreiches Projekt- Management

Mit der Verbindung von Trello und CRM werden bei neuen Projekten oder Änderungen im CRM automatisch neue Boards, Karten oder Listen in Trello erzeugt. Alle Projekt-Infos sind in Trello sichtbar, so dass Sie jederzeit in beiden Tools Überblick über Aufgaben und Projekte haben. So gelingt erfolgreiche Projekt- und Teamarbeit in jeder Abteilung.



[Beispiel im Video ansehen](#)

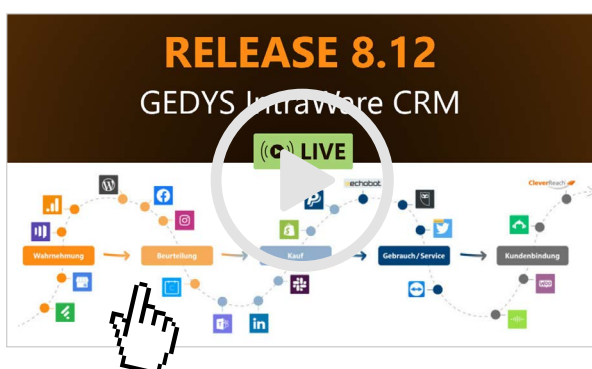
Beispiel 2: CRM & Google Forms verbinden zur Erfassung von Webseiten-Leads



[Erfahren Sie mehr über make \(ehemals Integromat\)](#)

Beispiel 3: CRM & Microsoft 365 E-Mail verbinden für die lückenlose Dokumentation

E-Mails aus Ihrem Office 365-Unternehmens-Postfach können damit nach Ihren Vorgaben automatisch zum passenden Kontakt im CRM dokumentiert werden. Dabei wird zuvor geprüft, ob es diesen Kontakt bereits gibt und ob die E-Mail-Adresse gültig ist.



[Video: Highlights Release 8.12 anschauen](#)

KONTAKTEN PER KLICK ATTRIBUTE ZUWEISEN

Mit dem Release 8.12 können Sie über die neue Tag-Cloud im Web-CRM Ihren Kontakten Attribute zuweisen und damit Kontakte zu Clustern zusammenfassen. Eine wichtige Voraussetzung zum Beispiel für den Versand von Newslettern oder für Analysen. Die entsprechenden Felder werden per Klick automatisch gefüllt.

The screenshot displays the GEDYS INTRAWARE CRM interface. On the left, a contact profile for Gudrun Augstein is shown with her name, company (Deisenweiss GmbH), address, and phone numbers. The main content area shows a newsletter article snippet with the headline 'SEHR GEEHRTE FRAU AUGSTEIN,' and a sub-headline 'SOMMER-RELEASE IST DA'. On the right, a 'TAG CLOUD' widget displays various tags, with 'Newsletter Kunden' highlighted in green and circled in orange. An orange arrow points from this tag to a separate box containing the text 'Newsletter Kunden'. Another orange arrow points from this box to the newsletter article snippet.

SEHR GEEHRTE FRAU AUGSTEIN,

der Sommer und der verdiente Urlaub stehen vor der Tür. Doch auch schon jetzt gibt es Grund zur Freude – unser neues CRM-Release ist da! 📧

Entdecken Sie, von welchen Features Sie profitieren können und wie Sie mit Ihrem CRM neue Möglichkeiten für Ihr Unternehmen schaffen. 🚀

- **What's next?** Das kommt mit dem Sommer-Release
- Corona: Wisset ins CRM für sicheren Außendienst
- CRM-App: mobiles Arbeiten so einfach wie nie

SOMMER-RELEASE IST DA
Das steckt drin im neuen GEDYS IntraWare 8.12 CRM

Wir alle freuen uns auf den Sommer – Urlaub, Sonne und Abwechslung. Aber nicht nur das, wir liefern einen weiteren tollen Grund, sich auf die nächsten Wochen zu freuen. Unser neues **CRM-Release** ist da! Im Gepäck sind neueste Funktionen, die Ihr CRM auf das nächste Level heben und Ihre Kunden und Daten besser als je zu vor verschmelzen lässt.

Gehen Sie neue Wege und nutzen Sie modernste Features:

- **Optimale Customer Journey:** Anbindung tausender Dritt-Systeme über Integromat (facebook, Office 365, Slack, Trello, Webseite, u.v.m.)

Hat sich ein Kunde über Ihre Webseite für Ihren Newsletter angemeldet, fügen Sie ihm im CRM einfach das entsprechende Attribut „Newsletter Kunde“ hinzu. Damit kann der automatische Newsletter-Versand starten.

DRAG & DROP-FUNKTIONALITÄTEN

Als Weiterführung der Arbeiten aus dem letzten Release wurde die Bedienung des Web-CRMs mit Drag & Drop-Funktionen jetzt noch weiter vereinfacht.

Listen-Einträge können auf Widgets gezogen werden. Diese signalisieren, dass Dokumente dort gedroppt werden können

The screenshot shows the GEDYS INTRAWARE CRM interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and user information. Below it, a search bar and a list of filters. The main area displays a table of company entries. An orange arrow points from a specific entry in the table to a calendar widget on the right side of the screen.

Firma	Name	Hinw	Adresse / Berufsbe	PLZ (Haupta	Ort (Hauptadresse	Land
Deisenweiss GmbH		IOP	Platzl 9	80331	München	Deut
Deisenweiss GmbH	Augstein, Gudrun	VIP	Einkaufsleiterin	80331	München	Deut
Deisenweiss GmbH	Früh, Silvio	ADM	Assistenz der Geschäft	80331	München	Deut
Deisenweiss GmbH	Mittag, Silvia		Marketingleiterin	80331	München	Deut
Deisenweiss GmbH	Späth, Georg	GF	Geschäftsführer	80331	München	Deut
Deisenweiss GmbH (Standort: Otto-Suhr-Allee 93				10585	Berlin	Deut
Deisenweiss GmbH (Standort: Petersen, Jürgen				10585	Berlin	Deut
Deisenweiss GmbH (Standort: Rupolding, Xaver				10585	Berlin	Deut

The screenshot shows the detailed view of a contact named 'Augstein, Gudrun'. On the right side, there are several widgets: 'TAG AUF EINEN BLICK' (calendar), 'FAVORITEN', and 'AUFGABEN'. An orange arrow points from a drag icon in the 'FAVORITEN' widget to the calendar widget.

MARKETING

Category	Item	Action
Schlagwörter	VIP, A-Kunde	
Adressquelle	Hannover Messe	
Berechnete Verteiler	PLZ 8****	
Zusätzliche Verteiler	Newsletter Kunden, WeihnachtenVA, Referenzkunden, Messebesuc...	Erweitern
Ansichtshinweise (3 Zeichen, 3 Werte)	VIP	
Serienbriefe	Einladung Messe (13.08.2019), Einladung Roadshow "Event Manager" (13.07.2019)	Erweitern
CleverReach Gruppen	GI_Demo (Aktiv, 0 Sterne)	Erweitern
CleverReach Kampagnen	Newsletter - 27.07.2019 14:27:40 CET (geöffnet)	Erweitern

geöffnete Dokumente können durch Ziehen des Drag-Icons in Widgets gedroppt werden

AUSZUG AUS DER LISTE NEUER FUNKTIONEN

Usability

- ✓ Drag & Drop-Funktionalität: für Listen-Einträge und Breadcrumbs zu Widgets (Tag auf einen Blick, Aufgaben, Favoriten)
- ✓ Tag-Cloud:
 - Einfaches Ausfüllen von Adress-Dokumenten ohne die Feldzuordnung zu kennen (Firmen- & Kontakt dokumente)
 - Lesen & Bearbeiten Modus
- ✓ Lightbox für große Bilder: große Bilder werden im Dokument auf 100% Sichtbarkeit skaliert und per Klick in optimaler Größe dargestellt
- ✓ E-Mail Widget: für mehrspaltiges Design optimiert
- ✓ Corona-Widget: ist als Standard-Feature eingebaut
- ✓ Sales-Target: Export-Jobs für Dashboard verfügbar
- ✓ Service-Modul: E-Mails mit neuen Anfragen können nachträglich in neues Ticket umgewandelt werden

User Interface

- ✓ Dialogbox-Design überarbeitet
- ✓ Lesen- & Bearbeiten-Modus der Dokumente mit mehr Platz, mehr Labels, anwenderfreundlicher, übersichtlicher strukturiert
- ✓ Ähnliche Überarbeitung von Event- & weiteren Masken

2-Faktor-Authentifizierung

- ✓ In Web, goMobilePro und BusinessMail wird die Anmeldung mit dem zusätzlichen one-time password von Domino 12 unterstützt

CRM-App (goMobile Pro)

- ✓ Fehlerübermittlung kann aktiviert werden (für schnellere Fehlerbehebung durch den Support)
- ✓ Bilder im JPEG-Format werden vor dem Hochladen komprimiert (Bildqualität kann im Datenbankkonfigurationsdokument eingestellt werden)
- ✓ In BusinessMail werden erkannte Adressen zu E-Mail-Adressen angezeigt
- ✓ Bei Adressfeldern kann die bevorzugte Karten-App auf iOS gewählt werden
- ✓ Bestimmte Aktionen können zu den iOS Kurzbefehlen hinzugefügt werden (beispielsweise zu Siri Shortcuts)
- ✓ Neue Aktion „Basiskonfiguration prüfen“ zur einfacheren Fehleranalyse

BusinessMail4OWA

- ✓ BusinessMail kann jetzt mit „Outlook on the web“ verwendet werden (ehemalige Produkt-Bezeichnungen: Outlook Web Access (OWA) bzw. Outlook Web App (OWA))

**SIE MÖCHTEN
MEHR ERFAHREN?**

Sprechen Sie uns an:
+49 661 9642 - 0
info@gedys-intraware.de



GEDYS IntraWare GmbH

Eigilstraße 2 | 36043 Fulda
+49 661 9642 - 0

info@gedys-intraware.de
www.gedys-intraware.de



Folgen Sie uns auf:

