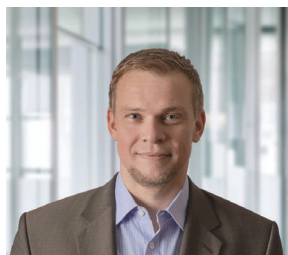
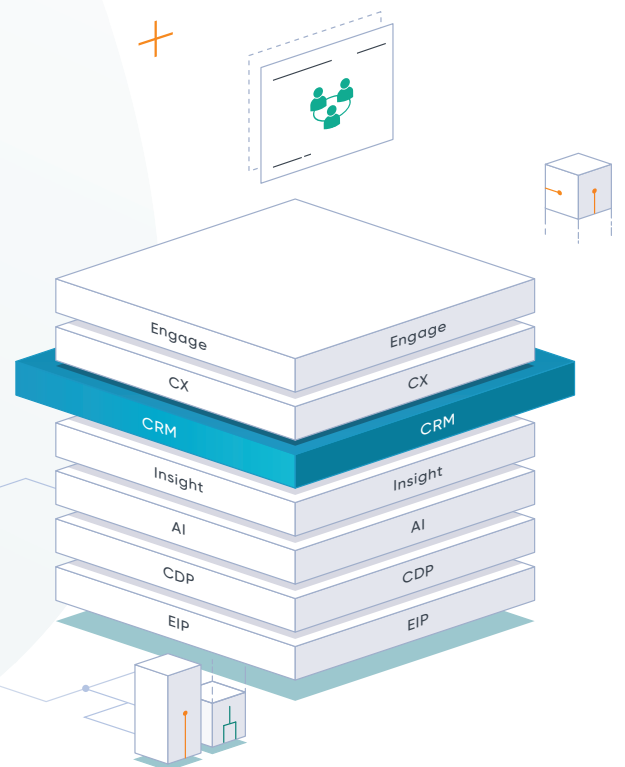


bsi.crm

Setzen Sie auf über 25 Jahre CRM-Erfahrung

BSI CRM stellt die Beziehung zwischen Benutzer und Kundin in den Mittelpunkt: Erleben Sie, wie die holistische Lösung fürs Kundenmanagement durch fachspezifische Ergänzungen zum perfekten CRM für Ihre Branche wird.

- für Marketing, Sales und Service
- durchgängige und bereichsübergreifende Prozesse
- das Wichtigste immer im Blick dank 360°-Kundensicht
- der komplette Leadprozess vom ersten Kontakt bis zur Unterschrift



**Sind Sie bereit für eine neue Art
der Kundenbeziehung?**

Ulrich Höner zu Bentrup, Bereichsleiter BSI

+49 163 80 31 290

ulrich.hoenerzubentrup@ajco.de

360°-Benutzer-Cockpit

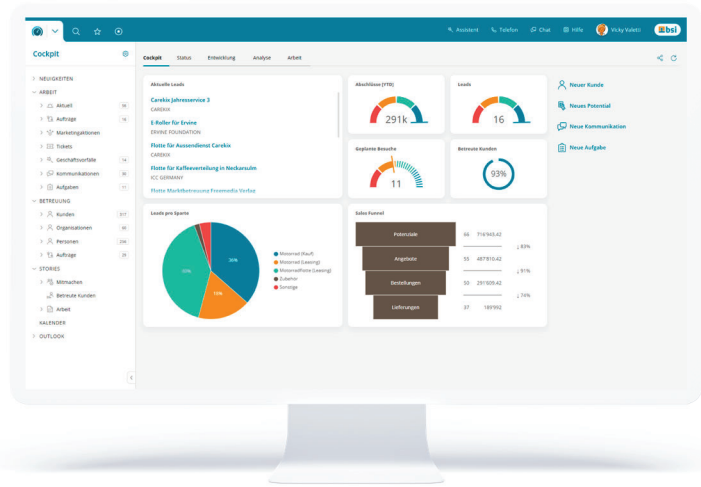
Das Cockpit ist der ideale Begleiter durch den Arbeitstag. Egal ob Sales oder Service, es führt die relevanten Informationen und Aufgaben für den Benutzer zusammen – speziell zugeschnitten auf die jeweilige Anwendergruppe.

Assistierte Prozesse

Mit BSI CRM bilden Sie komplexe Unternehmensabläufe über Abteilungen und Teams hinweg in geführten Kundenprozessen ab. Nutzen Sie externe Serviceaufrufe, um aus dem Prozess heraus beispielsweise einen Angebotsrechner zu starten, Teilnehmer direkt in eine BSI CX Customer Journey zu überführen oder mit BSI AI den geeigneten Kontaktkanal zu ermitteln.

Individualisierung trotz Standardisierung

Was wie ein Widerspruch klingt, macht BSI CRM möglich: Trotz der grossen, im Standardprodukt enthaltenen Funktionsbreite bietet es umfassende konfigurative Flexibilität. So gestalten Sie alle Kontaktpunkte zu Ihren Kunden mit Ihrer unverwechselbaren Handschrift – und das System bleibt dennoch updatefähig.



bsi.crm

Der Manager für Kundenbeziehungen

BSI CRM bildet Unternehmensprozesse in Marketing, Sales und Service durchgängig und bereichsübergreifend ab und assistiert bei deren Abwicklung. Durch die intelligente Aufbereitung relevanter Daten und die volle Integration in Ihre Arbeitsumgebung sorgt es dafür, dass Sie jederzeit nachhaltige und informierte Entscheidungen treffen können.

Die Vorteile von BSI CRM auf einen Blick

- ➔ schneller Start mit branchenspezifischen, ready-to-use Konfigurationen
- ➔ nahtlose Integration in Office-Applikationen wie Microsoft Teams und zahlreichen weiteren spezialisierten Anwendungsprogrammen
- ➔ gleichbleibend hohe Servicequalität dank intelligentem Inputmanagement und zweistufigen SLAs
- ➔ smarte Contact-Center-Lösung: Kompatibel mit multilingualem Input, erlaubt Management von mehreren Brands und kanalübergreifend per Omnichannel-Ansatz
- ➔ Unterstützung der Vertriebs- und Ressourcenplanung mit Tools zur Betreuungszuteilung von Kunden und zur Kommunikationsplanung
- ➔ lernt durch KI-Unterstützung Endkunden besser kennen und schlägt Next Best Products vor
- ➔ von überall Zugriff auf Ihre Kundendaten, egal ob auf Desktop, Tablet oder Mobile