



**CAS Mittelstand**  
A SmartCompany of CAS Software AG

Neu in Version x5

x5

**CAS**  **genesisWorld**

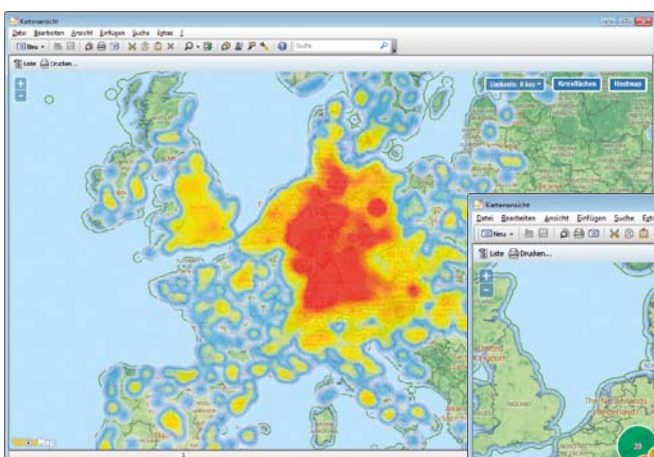
Neue Funktionen in Version x5

# CAS genesisWorld x5: Eine neue Generation der Unternehmenssoftware

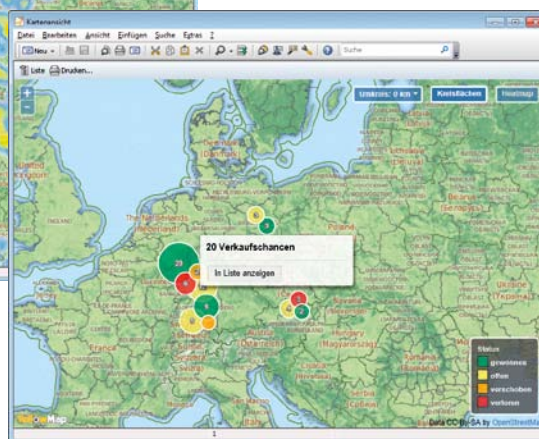
Die neue Version x5 sorgt mit umfangreichen Erweiterungen im Basisprodukt, in den Modulen und mit intelligenten Anbindungen für individuelle Nutzung und einzigartigen Bedienkomfort. Zur Kundenklassifizierung kann ab sofort die Messung emotionaler Kundenbindung per Fragebogen aus CAS genesisWorld genutzt werden. Mit mobilem CRM stehen Apps für alle relevanten Geräte in gleichem Look & Feel für das Kundenmanagement von unterwegs zur Verfügung. Mit den Geomarketing-Funktionen in CAS genesisWorld lassen sich nun beliebige CRM-Daten in Form von Heatmaps in Karten darstellen.

## Höchste Datenqualität: Mehr Effizienz durch korrekte Adressdaten

Diverse Studien - beispielsweise die Studie von i2s consulting aus dem Jahre 2012 - belegen, dass Datenqualität das Hauptproblem im laufenden Betrieb von CRM-Systemen ist. Korrekte Adressdaten bilden das Fundament für effizientes Kundenbeziehungsmanagement. CAS genesisWorld setzt hier neue Maßstäbe: Der neue, frei verfügbare Leitfaden Datenqualität der CAS Software AG unterstützt dabei, die Qualität der Adressdaten zu steigern. Werkzeuge in der Version x5 sowie detaillierte Prozessbeschreibungen sorgen für korrekte, aktuelle Daten. Ergänzt wird dies zukünftig mit eindeutigen, europaweit geltenden Unternehmens-Identifikationsnummern – geliefert von unternehmensverzeichnis.org, der ersten freien Referenzdatenbank deutscher Unternehmen und Betriebsstätten im Internet.



Informationen, wie zum Beispiel Umsätze, offene Posten, Telefonate, Verkaufschancen oder Tickets der Kunden, können anschaulich als Heatmap oder mehrdimensional in der Karte dargestellt werden.



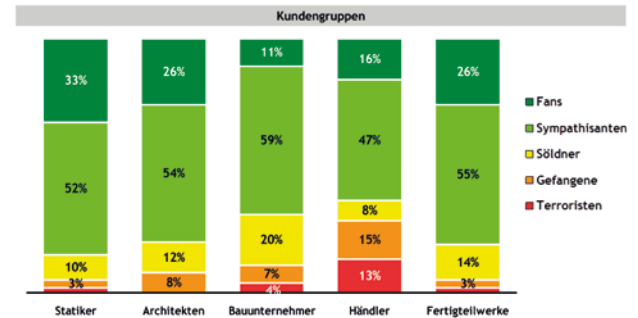
## Geomarketing: Mit Heatmaps Informationen gezielt abbilden

Die neue Version x5 bietet zahlreiche Erweiterungen, um Daten in Karten darzustellen und auszuwerten. Bereits in der Standard-Version sind wichtige Funktionen enthalten, erweiterten Umfang bietet die Premium-Version und der volle Nutzen steht über das neue Modul Geomarketing zur Ver-

Berichte

## Portfolio der fan-Typologie - nach Zielgruppen

forum!  
marktforschung



Quelle: Kunden  
www.forum-mainz.de

10

Die Marktforschungsmethode der forum! Marktforschung GmbH ermöglicht die Messung und Typisierung der emotionalen Kundenbindungsstärke direkt in CAS genesisWorld.

## Kundenumfragen: Methodische Markt- forschung sorgt für wirtschaftlichen Erfolg

Emotional gebundene Kunden sichern den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. CAS genesisWorld x5 integriert die Marktforschungsmethode der forum! Marktforschung GmbH und ermöglicht die Messung und Typisierung der emotionalen Kundenbindung nahtlos im CRM. Über vorgefertigte Umfragen im Survey-Modul lässt sich schnell der Grad der emotionalen Kundenbindung erfragen und auswerten. Kunden werden dabei in Kundengruppen eingeteilt, die verdeutlichen, welche Qualität die Kundenbeziehung hat. Die Daten werden beim Kunden hinterlegt und zeigen, in welches Kundensegment investiert werden sollte. Reports und Ansichten zeigen die Ergebnisse der Bewertung übersichtlich im Navigator an und dienen als Grundlage für konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Kundenbeziehungsqualität.

fügung. Adressen sowie beliebige Daten mit Adressbezug werden in detailgetreuen Karten dargestellt. Auf Basis der kostenfreien Georeferenzierung sind beispielsweise Umkreissuchen und Heatmap-Analysen möglich. Mit dem Modul Geomarketing führen mehrdimensionale geografische Auswertungen zu neuen Erkenntnissen. Neben Adressdaten können weitere Informationen, wie zum Beispiel Umsätze, offene Posten, Telefonate, Verkaufschancen oder Tickets der Kunden anschaulich in der Karte abgebildet und nach beliebigen Kriterien visuell gefiltert werden. Anwender setzen so die unterschiedlichsten Daten miteinander in Beziehung und können diese multidimensional darstellen.

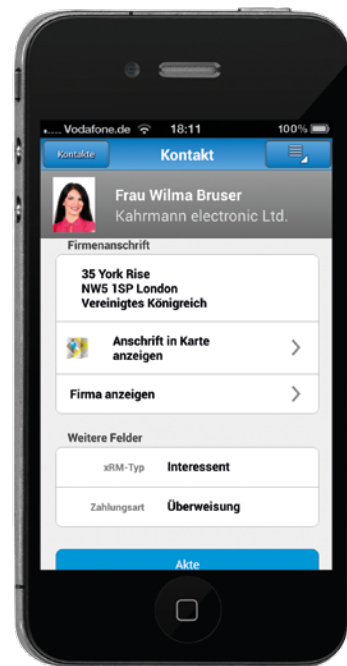
### CAS SmartDesign: Auf dem Weg zum mobilsten CRM der Welt

Mit dem neuen zukunftsweisenden Bedienkonzept CAS SmartDesign ist CAS genesisWorld auf dem Weg zum "mobilsten CRM der Welt". Die neue Version x5 bietet mobile Clients für alle marktrelevanten Geräten in einheitlichem Look & Feel. Die Oberfläche passt sich fließend an Displaygrößen und spezifische Eigenschaften der Endgeräte an und erlaubt die effiziente Bedienung sowohl über Touch als auch Maus und Tastatur.

### Datensatzmasken: Jetzt auch mobil anpassbar

Datensatzmasken sind jetzt auch für die mobilen Clients unternehmensindividuell anpassbar: Bisher mobil nicht verfügbare Informationen, seien es erweiterte Informationen aus dem Standard, seien es kundenspezifische Anpassungen, können mit der Version x5 nun auch auf den mobilen Endgeräten dargestellt werden. Zum Beispiel kann die eigene Kundennummer in den Adressen auf iPad, Android & Co. angezeigt werden oder kundenspezifische Anpassungen der Termine mobil bearbeitet werden.

Adressmasken können jetzt auch auf den mobilen Clients unternehmensindividuell angepasst werden.



### Weitere Highlights: Teamkalender und Sprachen

Termine mehrerer Kollegen werden innerhalb des Kalenders gleichzeitig in der Wochenansicht dargestellt. Besonderes Highlight: Tippt man auf einen Benutzer, werden die Termine dieser Kollegen in der Ansicht hervorgehoben. Telefonate, Kontakte, Fragebögen, Aufgaben, etc. können ab sofort angelegt, bearbeitet und direkt verknüpft werden.

Die Apps stehen nun neben Deutsch und Englisch auch in folgenden Sprachen zur Verfügung: Französisch, Italienisch, Niederländisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch und Ungarisch.

Termine mehrerer Kollegen werden innerhalb des Kalenders gleichzeitig in der Wochenansicht dargestellt. Tippt man auf einen Benutzer, werden die Termine dieser Kollegen in der Ansicht hervorgehoben.



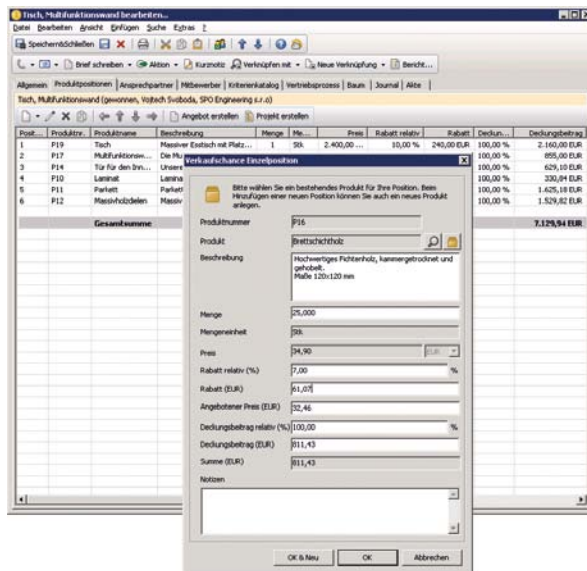
# Weitere Neuerungen in Version x5

## Funktion

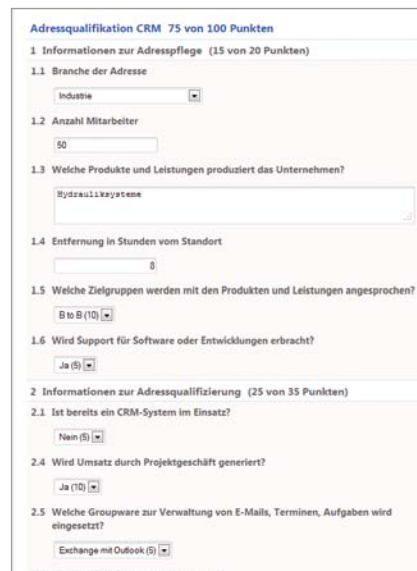
## Kurzbeschreibung

### Erweiterungen im Standard, in der Premium-Version und in den Modulen

Event Management Online	Eingeladene Personen können jetzt auch weitere Personen einladen oder die Einladung weiterleiten. Der Kontakt wird automatisch als Adressdatensatz in CAS genesisWorld x5 gespeichert.
Project und Sales <sup>1</sup>	Die Sales und Project Funktionalitäten sind jetzt einheitlich. Verkaufschancen- und Projektpositionen sind gleich, es kann nun auch aus Sales auf Preis- und Rabattlisten zugegriffen werden. Weiterhin können Verkaufschancen in Projekte überführt, sowie Positionen der Verkaufschancen in Projekte übernommen werden. Insgesamt wird damit der Prozess vom Interessenten zum Kunden und zum Projekt beim Kunden deutlich harmonisiert.
Microsoft 64 Bit Word-Add-In	Das Microsoft Word-Add-In wurde neu entwickelt. Es unterstützt ab sofort sowohl Microsoft Word 32-Bit als auch Microsoft Word 64-Bit-Systeme. Manuelle Einstellungen sind nicht notwendig.
Look & Feel	Das Look&Feel sowie die Bedienung wurde an verschiedenen Stellen verbessert und an SmartDesign angeglichen. Die Toolbar von Report-Ansichten hat jetzt ein noch kompakteres Layout. Report-Ansichten auf mobilen Clients sind jetzt noch besser lesbar und Umfragen mit Survey deutlich übersichtlicher.
Form- & DatabaseDesigner	Der Form- & Databasedesigner ermöglicht jetzt das Vorbelegen von Feldern beim Anlegen eines neuen Datensatzes. Außerdem ist das Berechnen von Werten in Formelfeldern direkt über die Liste und somit gleichzeitig bei mehreren Datensätzen möglich.
Survey <sup>2</sup>	Die Möglichkeiten für die Veröffentlichung eines Fragebogens wurden mit Survey erweitert. Wird ein Fragebogen auf Survey online veröffentlicht, so wird bei der E-Mail für die Empfänger immer die eingestellte Standard-E-Mail-Adresse verwendet. Für die Anmeldung an Survey-Online können alle hinterlegten E-Mail-Adressen verwendet werden.



<sup>1</sup> Verkaufschancen können jetzt in Projekte überführt, sowie Positionen der Verkaufschancen in Projekte übernommen werden.



<sup>2</sup> Survey Online verfügt über ein kompakteres Layout und ist besser per Touch bedienbar.