

The image features a man in a dark suit, white shirt, and blue tie, smiling warmly while holding a silver tablet. The background is a blurred office setting with large windows. In the top left corner, the word "audius" is written in a lowercase, sans-serif font, with a small red dot above the letter 'i'.

audius

audius.CRM Mobile Sales. Die Nr.1 für Vertrieb und Marketing.

powered by Microsoft Dynamics 365

Über uns.

audius – kurz vorgestellt.

audius zählt zu den innovativsten deutschen Software- und IT-Unternehmen mit Sitz in Weinstadt bei Stuttgart. Das Software-Portfolio umfasst Microsoft Dynamics 365 Lösungen und mobile Applikationen für Vertrieb, Marketing, Service und Instandhaltung. Insbesondere für den Bereich der produzierenden Industrie, im Maschinen- und Anlagenbau sowie für Unternehmen mit komplexen IT-Strukturen erstellt audius innovative End-to-End Lösungen.

Im Kontext von Industrie 4.0 bzw. „Internet of Things (IoT) werden mobile Lösungen zur Datenerfassung und M2M-Kommunikation individuell verfügbar gemacht.

Bereits seit 1991 vertrauen mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne der partnerschaftlichen Zusammenarbeit, der hohen Kompetenz sowie der zertifizierten Qualität von audius.

Microsoft
Partner

Gold Application Development
Silver Cloud Customer Relationship Management



audius.CRM Mobile Sales

Die innovative Software-Lösung für Vertrieb und Marketing.



OFFENE ARCHITEKTUR. Einfache Integration über Standardschnittstellen mit ERP Lösungen wie z.B. SAP, Infor, Oracle, Dynamics AX, Dynamics Nav etc.

ON-DEMAND KONFIGURATION. Kein Code, Point-and-Click-Konfiguration, d. h. schnelle Implementierung und einfache Anpassungen. Für den schnellsten ROI – garantiert!

CLOUD / ON-PREMISE / HYBRID. Flexible Bereitstellungsoptionen von audius.CRM Mobile Sales. Ob Cloud, Partner-Hosted oder direkt in ihrem Unternehmen implementiert, audius.CRM Mobile Sales sichert ihre Investition, ganz unabhängig wo sie das System betreiben wollen.

SMARTPHONE, TABLET, LAPTOP, PC. Ob Zugriff auf Firmen- und Kontaktdaten, Verkaufschancen, Angebote oder Umsätze. Integriert in Outlook oder über die mobile App. audius.CRM Mobile Sales bietet mit der intuitiven Oberfläche alle Möglichkeiten und Informationen – online & offline – auf die Ihre Mitarbeiter zugreifen müssen. Für IOS, Android und Windows 7, 8 + 10.

LIZENSOPTIONEN. Ob Lizenzierung als SaaS Model (Mietmodell – pro Nutzer, pro Monat) oder als Perpetual Lizenz (Lizenzkauf) – wir bieten Ihnen die Lizenzoption, welche für Sie am besten passt.

SOCIAL MEDIA. Nutzen Sie die Social Media Ressourcen und teilen Sie Ihre Informationen im Team oder mit den Kunden – per Mail, Voicemail oder Video, einschließlich der Integration von Skype.

Das Kundenmanagement-System der Zukunft!

audius.CRM Mobile Sales – powered by Microsoft Dynamics 365 – die intuitiv zu bedienende Komplettlösung für Vertrieb, Marketing und Social Media. Das sorgt für durchgängige Prozesse innerhalb Ihrer Organisation und lässt sich nahtlos in bestehende IT-Landschaften und ERP-Systeme integrieren.

Die Features:



360° SICHT AUF DEN KUNDEN.

Alle Informationen zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. Sämtliche Kunden mit allen Ansprechpartnern und Kontakten, Verkaufschancen und Angebote mit dazugehörigen Dokumenten, erledigte und offene Aufgaben oder Aktivitäten.

Die E-Mail Integration und Einbindung sozialer Medien ist dabei selbstverständlich.

IHR NUTZEN:

- Kürze Vor- und Nachbereitungszeiten
- Höhere Qualität und Transparenz im Kundengespräch



MEHR ERFOLG - VON DER PLANUNG BIS ZUM AUFTRAGSMANAGEMENT.

Optimale Unterstützung der Mitarbeiter in allen Bereichen: Aktivitäten und Termine, Leadmanagement, Verfolgung von Verkaufschancen, Angebotsmanagement und Auftragsdokumentation.

Transparente Darstellung der Planung, Steuerung, Ergebnisse nach Vertriebsgebieten oder der Umsatzziele für jeden Vertriebsmitarbeiter.

IHR NUTZEN:

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Schnellere Bearbeitungszeiten
- Kostenersparnis durch Transparenzsteigerung und Verkürzung der Vorbereitungszeit
- Stetiger Aufbau und Verfügbarkeit des Unternehmenswissens



INTELLIGENTE AUSWERTUNGEN.

Trends erkennen, Vertriebs- und Marketingqualität reflektieren. Standardisierte sowie individuelle Auswertungen durch umfassende und zentrale Bereitstellung der Daten. Umsätze, Absätze und weitere Kennzahlen aus dem Business Warehouse.

Unzählige Controlling-Möglichkeiten von wöchentlicher Verkaufstatistik bis hin zur Unterstützung dynamischer Excel Pivot-Tabellen.

IHR NUTZEN:

- Proaktiv handeln anstatt reagieren: Durch rechtzeitiges Erkennen von Trends, Reflexion der Besuchsqualität
- Kontinuierliche Verbesserung von Marketingkampagnen

Marketing und Social Media.

Die Features:



EFFIZIENTES MARKETING.

Erfolgreiche Marketingkampagnen durch Bündelung aller Kundeninformationen. Zielgruppengenaue Ansprache durch den Einsatz von Selektionswerkzeugen nach zuvor definierten Kriterien.

Auswertung von Marketingkampagnen anhand von Reaktionsquoten und gewonnen Verkaufschancen. Initiierung von Schnellkampagnen direkt durch den Vertriebsmitarbeiter.

IHR NUTZEN:

- Reduzierung des Streuverlusts
- Erhöhung der Erfolgsquote von Marketingkampagnen
- Optimale Kontrolle über Kosten und Nutzen von Marketingkampagnen

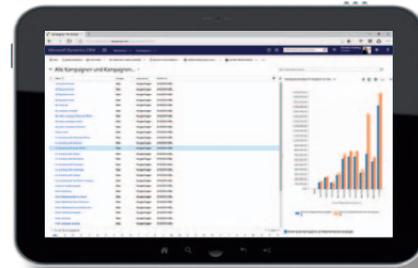


BRANCHENVIELFALT.

Einsetzbar für alle Branchen und User-Zahlen. audius' Expertise in der Gestaltung von Vertriebsprozessen sorgt für eine optimale Anpassung an Ihre Unternehmensanforderungen.

IHR NUTZEN:

- Know How Transfer aus vielen Unternehmen und Projekten unterschiedlichster Branchen
- Erschließung neuer Geschäftsfelder ohne Wechsel Ihres Vertriebslösungs-Partners



INTEGRATION MIT MICROSOFT.

Fusion von Microsoft Dynamics 365 mit der über 20-jährigen Erfahrung von audius. Nahtlose Integration in existierende Microsoft Anwendungen: Egal ob Microsoft Office oder Sharepoint.

Neue Möglichkeiten des Team Sellings und der Einbindung von Partnern, Interessenten und Kunden durch Integration von Skype for Business und Yammer.

Interaktion der Online Version mit sozialen Netzwerken oder Foren. Problemlose Einbindung von neuen Microsoft Diensten. Das Ergebnis: Alle Module wirken wie eine einzige einheitliche Lösung.

IHR NUTZEN:

- Steigerung der Nutzerakzeptanz durch gewohnte Arbeitsabläufe
- Zeit- + Kostenersparnis bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter / Teammitglieder durch ein einheitliches Bedienkonzept

Mobiler Client und Integration.

Die Features:

MOBILER AUßENDIENST CLIENT.

Alle wichtigen Kundeninformationen an jedem Ort verfügbar. Betriebssystem- und Endgeräte-unabhängig: „Bring your own device“ wird von audius.CRM Mobile Sales unterstützt.

Zugriff auf alle relevanten Kundeninformationen innerhalb einer Anwendung. Ständige Verfügbarkeit der aufbereiteten Informationen beim Kunden. Erfassung der Ergebnisse im digitalen Besuchsbericht inklusive Verarbeitung und Übertragung.

IHR NUTZEN:

- Optimale Prozessunterstützung durch den Client mit hoher Informationsqualität
- Zeitersparnis beim Vertriebsmitarbeiter durch modernes Equipment
- Mehr Zeit für eigentliche Aufgaben
- Kompetentes Auftreten beim Kunden

ONLINE UND OFFLINE.

Auch ohne Netzverbindung – dank der innovativen Technologie ist ein Weiterarbeiten jederzeit und überall möglich.

IHR NUTZEN:

- Kein separates Nachtragen erforderlich



INTEGRATION MIT WEITEREN APPS.

Ansteuerung von weiteren Apps zur Navigation, Schrift-, Spracherkennung, Videokommunikation bis hin zu Produktpräsentationen durch den mobilen Client.

IHR NUTZEN:

- Optimale Unterstützung Ihrer Vertriebsmitarbeiter

DEPLOYMENT / ARCHITEKTUR.

audius.CRM Mobile Sales – wahlweise als Cloud, On-Premise oder einer Hybrid-Architektur verfügbar. Betrieb der eigenen Applikation flexibel als Software as a Service (SaaS) oder gehostet.

Sicherstellung der Integration in Ihr ERP-System durch „Application Data Interchange Service“ (adis) von audius.

IHR NUTZEN:

- Flexible Anpassung an Ihre IT-Strategie
- Einfache und schnelle Einbindung

audius

audius · Mercedesstraße 31 · D-71384 Weinstadt

Telefon +49 (0)7151 - 369 00-0 · Fax +49 (0)7151 - 369 00-10 · info@audius.de · www.audius.de