

Im Geschäftsleben vergeht wohl kaum ein Tag, an dem wir nicht Visitenkarten überreichen und überreicht bekommen. Was aber passiert mit den darauf enthaltenen Informationen, die nicht selten Bares wert sein können? Im besten Fall wandern sie in irgendwelche Ablagen, Fächer oder Brieffaschen, aus denen sie oft nur noch einmal herausgeholt werden, nämlich wenn das Behältnis voll ist und sein Inhalt in den Papierkorb wandert. Erst viel später merken wir, wie wertvoll diese Kontaktdaten gewesen wären, hätten wir sie rechtzeitig extrahiert und derart erfasst, dass sie auch nutzbar sind.



**Scannen Sie Visitenkarten doch einfach ein und sparen so
Zeit und Mühe!**

ScanIT mit integriertem CRM-Workflow

- Legen Sie die Visitenkarte in den Scanner ein - [ScanIT](#) speichert die **Informationen automatisch** als Lead oder Kontakt mit Firmendaten. E-Mails können sofort versendet werden.
- **Erstellen Sie Historieneinträge** während des Scanprozesses und protokollieren Sie die Kommunikation mit dem Kontakt.
- Planen Sie **weitere Tätigkeiten** mit dem Kontakt.
- Leadmanagement mit **konfigurierbaren Felddefinitionen**.
- **Duplikatsprüfung** - vor dem Speichern des neuen Kontaktes wird eine Duplikatsprüfung durchgeführt. Bestehende Kontaktinformationen werden daher bei der Speicherung von Daten bzw. Bildern aktualisiert.
- **Versand von E-Mails** direkt während des Einscannens mit integriertem **Berichtsdesigner** möglich.

CRM AddOn
Factory GmbH

Am Bächle 12
86488 Breitenthal
Germany

www.crmaddon.com

sales@crmaddon.com
support@crmaddon.com
marketing@crmaddon.com

USA: +1 203 541 0040
UK: +44 203 026 9402
+44 845 287 5789
AUS: +61 863 652 842
GER: +49 89 454 6170
+49 8282 800 400

Grafische Unterstützung

- Speichern Sie die Daten und das Bild der Visitenkarte in Ihrem System ab, **bestehende Kontaktinformationen werden aktualisiert.**
- **Grafische Unterstützung** durch Übernahme der Vorder- und Rückseite der Visitenkarte in Farbe oder Schwarz-Weiß.

Adressvalidierung

- **Validierung** der eingescannten Daten - Telefon-, Fax- und Handynummern werden direkt im TAPI-konformen Format mit Ländercodes in das CRM-System eingefügt, [ScanIT](#) identifiziert anhand der E-Mail-Adresse und Telefonnummer das Land.
- **Domainüberprüfung** - [ScanIT](#) überprüft, ob die Domain tatsächlich existiert. Bei negativer Prüfung wird der Anwender informiert und kann Anpassungen vornehmen.
- **E-Mail-/Domaineintrag** - Existiert nur eine Domain und keine E-Mail-Adresse, wird eine erstellt. Gibt es nur eine E-Mail-Adresse, erstellt [ScanIT](#) einen entsprechenden Domaineintrag.

Screenshot-Funktion

- Übernahme von elektronischen Visitenkarten wie z. B. Webseiten-Impressum oder E-Mail-Signatur über die [ScanIT Screenshot](#)-Funktion.

Kontaktklassifizierung

- **Kategorisierung** in Gruppen - erstellen Sie neue Gruppen und verknüpfen Sie die Kontakte mit der jeweiligen Gruppe.
- **Status** - Setzen Sie für die gescannten Kontakte einen Status, damit Sie auf einen Blick erkennen können, um welchen Kontakt es sich handelt - Kunde oder Geschäftspartner.
- **"Referred by"-Funktion** - Wer ist der Datensatzverwalter des gescannten Kontakts/Wer hat den Kontakt angelegt?

Anwenderfreundlichkeit

- **Aufenthaltort** - Kontaktinformationen können überall erfasst werden, da die Kommunikation über Schnittstellen läuft. Sie können also auf einer Messe mehrere Scanner (CardScan-Scanner) verwenden und die gesammelten Daten gleich oder später in Ihre Datenbank integrieren und synchronisieren.
- **Standardwerte** - Definieren Sie Standardwerte für Aktivitäten, Historien, Gruppen, Referred by und Status - somit müssen Sie diese nicht immer wieder erneut eingeben.

Systemvoraussetzungen:

Kompatibles CRM-System: ACT!, ACT! for Web, Sage CRM, SalesLogix oder Sugar CRM.