

# LOGO CRM

# DIE SOFTWARE FÜR VERTRIEB, MARKETING UND SERVICES, WENN ES UM LOGISTIK GEHT

## editionen



---

# LOGO CRM

Passt sich Ihren Bedürfnissen ideal an –

wählen Sie aus vier Editionen, diejenige, die zu Ihnen passt!

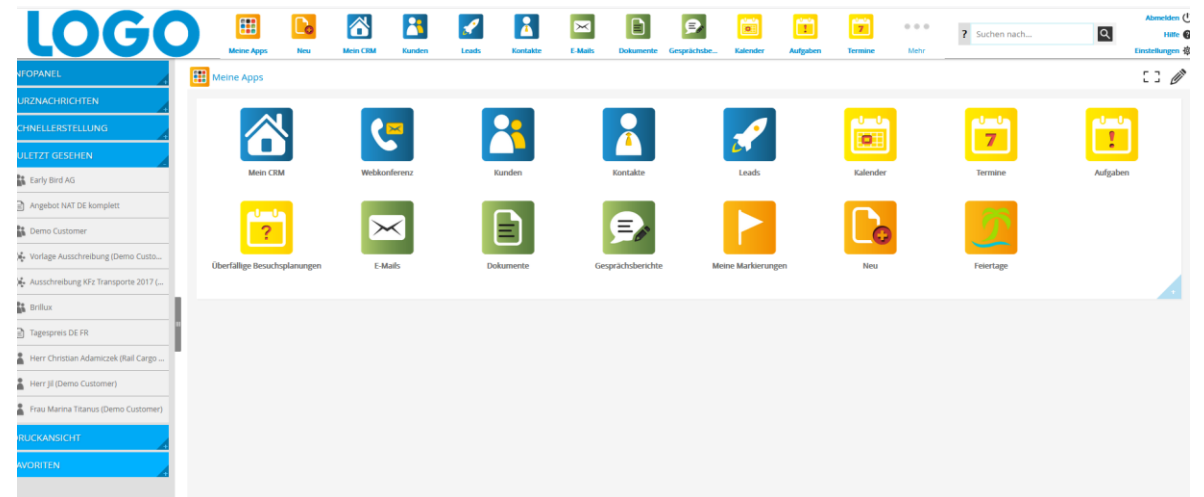
**BASIS – SALES FORCE – BUSINESS - ENTERPRISE**

---

# BASIS EDITION

DECKT GRUNDFUNKTIONEN IDEAL AB:

- keine Anpassung notwendig
- für kleine Teams ohne Hierarchien
- schnelle Implementierungsphase
- Web-Schulung ausreichend



Power für kleine Teams: Einfach LOGO – Einfach loslegen!

---

# BASIS EDITION – MODULE

- **GENERELLES:**



## Mein CRM

- Selbstorganisation
- Für *mich* Relevantes auf einen Blick



## Volltextsuche

- Elastic Search
- LOGO kennt die Antwort auf Ihre Fragen



## Device unabhängig

- Webanwendung auch von unterwegs
- PC, Notebook, Tablet, Mobilgerät



## Webkonferenzen

- Einfach aus dem LOGO Kontakte einladen und Konferenz starten
- Immer in Verbindung bleiben

---

# BASIS EDITION - MODULE

- **KUNDEN- UND  
KONTAKT-  
MANAGEMENT:**



## Kunden

- Auflistung aller Kundenstämme
- Alle Infos zu einem Kunden gebündelt in einer übersichtlichen Kundenakte mit Kartenansicht



## Kontakte

- Auflistung aller Kontakte zu den jeweiligen Accounts
- Alle notwendigen Infos klickbereit (Funktion, Social Media Profile, COM-Daten, uvm.)



## Leads

- Einfache Erfassung einer Adresse zur ersten Einstufung, die sich zu einem Kunden entwickeln kann
- Kategorisierungen möglich

---

# BASIS EDITION - MODULE

- **ZEIT-  
MANAGEMENT:**



## Kalender

- Gruppen-Kalender: Kalendarische Darstellung aller Termine aller CRM User
- Farbliche Unterscheidung der verschiedenen Termintypen ermöglicht schnellen Überblick



## Termine

- Auflistung aller Termine (interne und externe)
- Synchronisierung mit externem Kalender möglich (bspw. Outlook)



## Aufgaben

- Überblick aller Aufgaben mit wichtigen Kennzahlen (Fälligkeit, Betreuer, etc.)
- Automatische Erstellung von Wiedervorlage-Aufgaben verhindert, dass etwas vergessen wird

---

# BASIS EDITION - MODULE

- **DOKUMENT-  
MANAGEMENT:**



## Dokumente

- Relevante Kundendokumente klassifiziert nach verschiedenen Dokumenttypen (E-Mail, Notiz, Gesprächsbericht)
- Strukturierte Ablage



## E-Mails

- Empfang und Versand von E-Mails aus dem CRM
- Automatische Speicherung der E-Mails in der richtigen Kundenakte



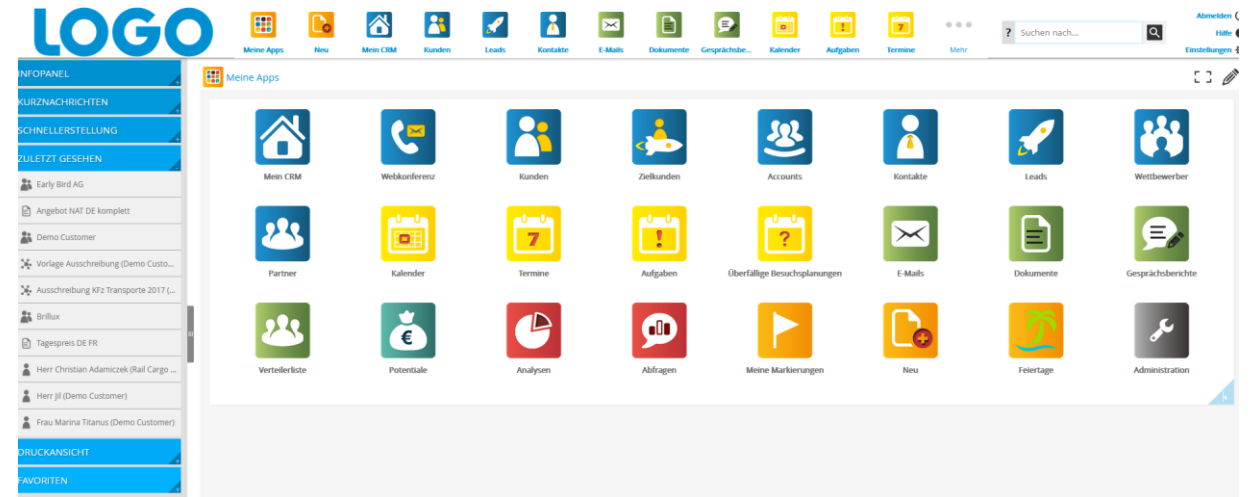
## Gesprächsbericht

- Strukturierte Dokumentation der Kundengespräche
- Einfache und schnelle Erfassung! Auch Diktierfunktion möglich!

# SALES FORCE EDITION

## ÜBERBLICK & ZUSAMMENARBEIT:

- individuell anpassbar
- Modulerweiterung\* möglich
- Schnittstellen möglich
- umfangreiches Rechtesystem



Struktur für Teams jeder Größe mit flachen Hierarchien

\*MODULERWEITERUNG = MODULE AUS EINER ANDEREN EDITION KÖNNEN EINZELN DAZUGEBUCHT WERDEN



---

# SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

*SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

• **GENERELLES:**



## Administration

- Leistungsfähiges Tool für individuelle Anpassungen (Masken, Pflichtfelder, Auswahlfelder, etc.)

• **KUNDEN- UND  
KONTAKT-**



## Zielkunden

- Management potentieller Neukunden (Pipeline)
- Qualifizierungsmöglichkeit stellt Lifecycle dar

**MANAGEMENT:**



## Wettbewerber

- Anlage und Bearbeitung bestehender Wettbewerber am Markt
- Zuordnung zu entsprechenden Kunden / Zielkunden



## Partner

- Erfassung und Verwaltung von Partnern und Agenten
- Möglichkeit zur Erweiterung eines umfangreichen Agentenmoduls

---

# SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

*SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

- **DOKUMENT-  
MANAGEMENT:**



## Dokumente

- Weitere Dokumenttypen
- Strukturierte Ablage



## Kundenprojekte

- Management von anstehenden Projekten (Status, Verantwortlichkeiten, etc.)
- Geeignet für Ausschreibungen



## Verteilerlisten

- Erstellung und Verwaltung verschiedener Verteilerlisten für den Versand wichtiger Dokumente

---

# SALES FORCE EDITION (BASIS +) - MODULE

*SCHNITTSTELLEN UND MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

- **POTENTIAL-  
MANAGEMENT:**



## Potentiale

- Erfassung zukünftiges Geschäft, sowohl von Bestandskunden als auch Zielkunden (neue Relation, neue Sparte, neue Services)
- Sales funnel (Verkaufsstufen verknüpft mit Abschlusswahrscheinlichkeiten)

- **REPORTS UND  
ANALYSEN:**



## Analysen

- Erstellung von bis zu 6 Standardauswertungen mit Visualisierung (Vordefinierte Logistik- und Sales Reports)



## Abfragen

- Erstellung individueller Datenbankabfragen

---

# WEITERE FEATURES\* DER SALES FORCE EDITION

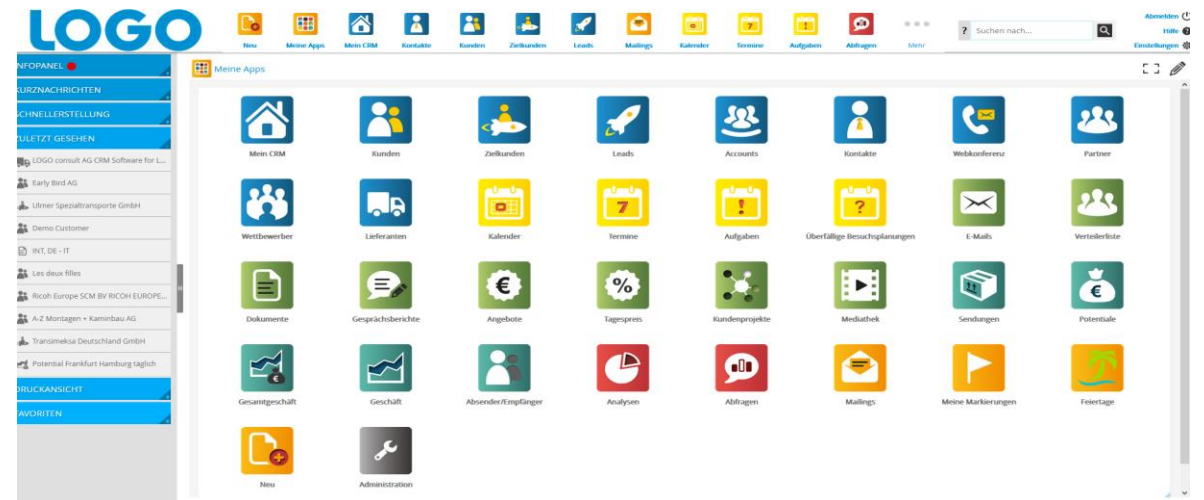
**Kartenansicht: Unterscheidung  
zwischen Kunde / Zielkunde**

**Terminrückmeldungen**

# BUSINESS EDITION

## VERTRIEB PERFEKT ORGANISIERT:

- 2 Standard-Schnittstellen
- Niederlassungsübergreifend
- mächtiges Analyse Tool



Beliebteste Edition!★ – System für Teams jeder Größe mit komplexen Strukturen

---

# BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

*2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

- **KUNDEN- UND  
KONTAKT-  
MANAGEMENT:**



## Lieferanten

- Strukturierte Erfassung von Lieferanten
- Möglichkeit Dokumente, etc. zu hinterlegen

- **MAILING  
MANAGER**



## Mailings

- One-to-many E-Mail Marketing: personalisierter Mail-Versand an eine definierte Personengruppe (z.B. Newsletter, Aktionen, Einladungen, etc.)

---

# BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

*2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

• **DOKUMENT-  
MANAGEMENT:**



## Dokumente

- Weitere Dokumente
- Strukturierte Ablage



## Angebote

- Verwaltung, Erstellung und Auswertung von Angeboten
- OPN-Status, Preis, Relation, Anlagen, etc.



## Tagespreise

- Verwaltung, Erstellung und Auswertung von Tagespreisanfragen
- OPN-Status, Preis, Relation, etc.



## Mediathek

- Zentrale Verwaltung aktueller Dokumente (Firmenpräsentationen, etc.)
- Versand aus CRM möglich

---

# BUSINESS EDITION (SALES FORCE +)

*2 STANDARD-SCHNITTSTELLEN INKLUSIVE, MODULERWEITERUNG MÖGLICH*

• **SENDUNGEN**  
**& POTENTIALE:**



## Absender / Empfänger

- Erfassung und Ansicht aller Absender / Empfänger



## Sendungen

- Übersicht aller Sendungen aller Kunden
- Übertragung aus Operative via Schnittstelle



## Geschäft

- Kumulierte Darstellung der Sendungen aller Kunden
- Vergleich verschiedener Zeiträume



## Gesamtgeschäft

- Gegenüberstellung IST – Geschäft (Sendungen) und möglichem Geschäft (Potentiale)



---

# WEITERE FEATURES\* DER BUSINESS EDITION

**Event – Generator**

**Potential –  
Generator**

**Visitenkarten-  
Scann-Funktion**

**Zielkundenalarm**

**Lokalisierungs- /  
Übersetzungstool**

**ABC – Analyse**

**Web2Office**

**Sendungs-  
frequenzalarm**

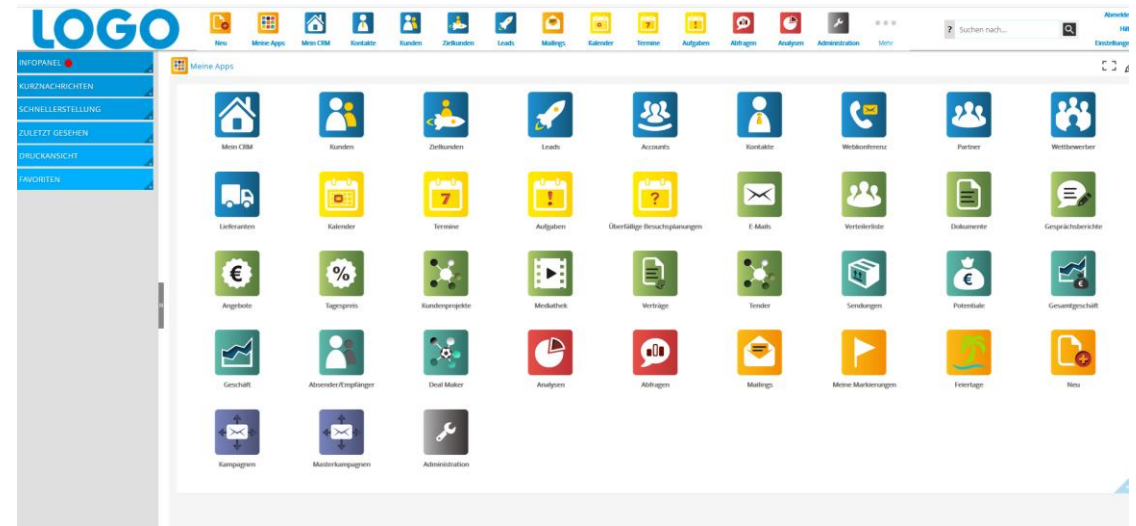
---

*\*Detaillierte Feature-Beschreibung s. Folie 31, 32*

# ENTERPRISE EDITION

## UNBEGRENZTE CRM-FUNKTIONEN:

- Modulvielfalt für alle Bereiche
- Dashboards und Visualisierungen
- Analysen leicht gemacht



Teamwork GLOBAL: Zentrale Vertriebssteuerung und analytisches CRM

---

# ENTERPRISE EDITION (BUSINESS +) - MODULE

- **DOKUMENT-  
MANAGEMENT:**



## Dokumente

- Weitere Dokumenttypen
- Strukturierte Ablage



## Konditionsblatt

- Hinterlegung der individuellen Konditionen pro Kunde



## Tender

- Beteiligung an einem Tender zu managen (Aufteilung in Subtender, Verantwortlichkeiten, Genehmigungsprozesse, etc.)



## Verträge

- Hinterlegung von Tarifen und Verträgen, automatische Erinnerung bei Ablauf der Gültigkeit
- Überblick über aktuelle Verträge (rechtgesteuert)

---

# ENTERPRISE EDITION (BUSINESS +) - MODULE

- **HUNTING**  
**MODUL:**



## Deal Maker

- Hunting leicht gemacht: Identifikation und übersichtliche Darstellung der Show Stopper
- Schneller zum Abschluss

- **KAMPAGNEN:**



## Kampagnen

- Management zeitlicher Aktionen / Events: Statusrückmeldung, Kostenüberblick, Marketingaktion, etc.



## Masterkampagnen

- Bündelung einzelner Kampagne zu einer Masterkampagne

---

# WEITERE FEATURES\* DER ENTERPRISE EDITION

<b>LOGO PI</b>	<b>SPM</b>	<b>Soll-Ist-Vergleich</b>	<b>Dokumenterstellung per E-Mail</b>	<b>GB Deluxe</b>	<b>Dashboards</b>
<b>Business Farm</b>	<b>Agentenmodul</b>	<b>XRM-Modul</b>	<b>Mutterkonzern</b>	<b>Offert-Toolbox</b>	<b>Crefo-Abfragen</b>
<b>Compliance / Blacklist Anfrage</b>	<b>Anbindung an Active Directory (LDAP)</b>	<b>Zentrale Steuerung E-Mail-Signatur</b>	<b>Potential-Analyse</b>	<b>Import-Manager</b>	<b>Duplikat-Cockpit</b>

---

*\*Detaillierte Feature-Beschreibung s. Folie 31, 32, 33*

---

# FEATURE ÜBERBLICK

## LOGO CRM

Basis – Sales Force – Business – Enterprise

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Mein CRM	✓	✓	✓	✓
Volltextsuche	✓	✓	✓	✓
Device unabhängig	✓	✓	✓	✓
Webkonferenz	✓	✓	✓	✓
Kunden	✓	✓	✓	✓
Kontakte	✓	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	✓	✓
Kalender	✓	✓	✓	✓
Termine	✓	✓	✓	✓
Aufgaben	✓	✓	✓	✓
Dokumente	✓	✓	✓	✓
E-Mail	✓	✓	✓	✓
Gesprächsbericht	✓	✓	✓	✓
Administration		✓	✓	✓
Zielkunden		✓	✓	✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Wettbewerber		✓	✓	✓
Partner		✓	✓	✓
Kundenprojekte		✓	✓	✓
Verteilerlisten		✓	✓	✓
Potentiale		✓	✓	✓
Analysen		✓	✓	✓
Abfragen		✓	✓	✓
Schnittstellen		✓	✓	✓
Modulerweiterung		✓	✓	✓
Stecknadel Karte		✓	✓	✓
Terminrückmeldungen		✓	✓	✓
Lieferanten			✓	✓
Mailings			✓	✓
Angebote			✓	✓
Tagespreise			✓	✓



	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Mediathek			✓	✓
Absender / Empfänger			✓	✓
Sendungen			✓	✓
Geschäft			✓	✓
Gesamtgeschäft			✓	✓
Event-Generator			✓	✓
Potential-Generator			✓	✓
Visitenkarten-Scann			✓	✓
Zielkundenalarm			✓	✓
Label-Editor			✓	✓
ABC-Analyse			✓	✓
Web2Office			✓	✓
Sendungsfrequenzalarm			✓	✓
Konditionsblatt				✓
Tender				✓

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
Verträge				✓
Deal Maker				✓
Kampagnen				✓
Masterkampagnen				✓
LOGO PI				✓
SPM				✓
Soll-Ist-Vergleich				✓
Dokument per Mail				✓
GB Deluxe				✓
Dashboards				✓
Business Farm				✓
Agentenmodul				✓
XRM-Modul				✓
Mutterkonzern				✓
Offert-Toolbox				✓

---

	Basis	Sales Force	Business	Enterprise
<b>Crefo-Abfragen</b>				✓
<b>Compliance / Blacklist</b>				✓
<b>LDAP Anbindung</b>				✓
<b>E-Mail-Signatur</b>				✓
<b>Potentialanalyse</b>				✓
<b>Import-Manager</b>				✓
<b>Duplikat-Cockpit</b>				✓

- 
- MOBILE NUTZUNG
  - LEISTUNGSSTARKE FUNKTIONEN
  - EINFACHE BENUTZUNG
  - VON GRUND AUF FÜR LOGISTIK KONFIGURIERT
  - SCHNELLE UND EINFACHE INTEGRATION IN IHRE IT-LANDSCHAFT
  - LOGISTIK-CRM MADE & HOSTED IN GERMANY

**LOGO** CRM allgemein

---

- 
- SPEZIALIST FÜR DIGITALISIERUNG DER PROZESSE IN VERTRIEB, MARKETING UND SERVICES
  - MEHR ALS 25 JAHRE AM MARKT
  - DEUTSCHES, MITTELSTÄNDISCHES, INHABERGEFÜHRTES SOFTWARE-HAUS
  - KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE
  - JUNGES, INNOVATIVES TEAM MIT ERFAHRENEM MANAGEMENT
  - ANALYSE, BERATUNG, SOFTWARE ENTWICKLUNG, PROJEKTMANAGEMENT UND PERSÖNLICHER SUPPORT
  - LOGISTIK-CRM MADE & HOSTED IN GERMANY

**LOGO** consult AG – Ihr Partner auf Augenhöhe

---

---

Wieviel Standard ist gewünscht? Wieviel Individualität wird benötigt?

Mit LOGO als Partner, brauchen Sie sich diese Fragen erst gar nicht zu stellen!

Durch unser **Logistik** Know-How, verstehen wir nicht nur Ihre Prozesse und sprechen Ihre Sprache, sondern **LOGO CRM** ist

- DIE **standardisierte** Branchenlösung, speziell entwickelt für **Transport und Logistik**
- Gleichzeitig erlaubt es unsere **agile Softwareentwicklung**, Ihre **individuellen Anforderungen** **bestmöglich und kompromisslos** zu erfüllen

**LOGO** consult AG – Ihr Partner auf Augenhöhe

---

---

# FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

## Sales Force Edition:

- **Kundenakte / Zielkundenakte:** Segmentierung Kunden und Zielkunden in der Kartenansicht anhand unterschiedlichen Stecknadel-Farben
- **Terminrückmeldungen:** Anzeige Informationen zu Terminrückmeldungen im Infopanel (wer hat wann den Termin zu- / abgesagt)

## Business Edition:

- **Event – Generator:** Gebündelte Erstellung von mehreren Terminen / Aufgaben; Aufgabenverteilung an Mitarbeiter möglich
- **Potential – Generator:** Erstellung von beliebig vielen Potentialen mit wenigen Klicks
- **Visitenkarten-Scann-Funktion:** Kontakterstellung / Update Kontaktdaten durch Senden einer gescannten Visitenkarten an das CRM
- **Zielkundenalarm:** Proaktive Benachrichtigung, wenn durch die Operative eine neue Adresse angelegt wird

---

# FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

## Business Edition:

- **Lokalisierungs- / Übersetzungstool:** Tiefgreifende Umbenennungen, Lokalisierung in weitere Sprachen
- **ABC – Analyse:** Kategorisierung der Kunden pro Sparte anhand Sendungsverhalten
- **Web2Office:** Erweiterte Anbindung von MS Office; automatische Ablage
- **Sendungsfrequenzalarm:** Proaktive Benachrichtigung durch das CRM, wird die Sendungsfrequenz eines Kunden überschritten

## Enterprise Edition

- **LOGO PI:** CRM Business Intelligence: Individuelle Berechnungen, Gruppierungen, Visualisierungen
- **SPM:** Sales Performance Monitor: Visualisierung meiner aktuellen Performance (kann ich mein Ziel erreichen?)
- **Soll-Ist-Vergleich:** Darstellung Performance des Kunden p.a.: Vergleich geschätzter Umsatz p.a. mit tatsächlichem Umsatz (Ermittlung aus Sendungsdaten)



---

# FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

## Enterprise Edition:

- **Dokumenterstellung per E-Mail:** Automatische Generierungen eines Tagespreises oder Gesprächsbericht anhand E-Mail
- **GB Deluxe:** Auslesen und Anzeige von bereits bekannten Kundendaten; proaktive Benachrichtigung anderer Abteilungen; Kundenzufriedenheit
- **Dashboards:** Darstellung individueller KPIs; Management-, Sales-, Kunden-, Trade Lane-Dashboard, uvm.
- **Business Farm:** Farming leicht gemacht: Übersichtliche Darstellung der Entwicklung der Bestandskunden (Besonderheiten, SWOT-Analyse, Forecast zukünftiges Geschäft)
- **Agentenmodul:** Auswertung, die zeigt, welche Sendungen über welche Agenten gekommen sind; Welche Kunden mit welchen Agenten arbeiten
- **XRM-Modul:** Darstellung des Beziehungsgeflechts der verschiedenen Teilnehmer (Lieferanten, Agenten, Absender, Wettbewerber, Kunden) in der Logistik
- **Mutterkonzern:** Darstellung von Konzernstrukturen mit Report über Subfirmen

---

# FEATURE – ERKLÄRUNGEN IM DETAIL

## Enterprise Edition

- **Offert-Toolbox:** Umfangreicher Baukasten zur Offert Generierung im CRM; individuelle Anpassungen
- **Crefo-Abfragen:** Ampelgrafik auf Basis der Crefo-Information AUTOMATISCH abgerufen bei Crefo
- **Compliance / Blacklist Anfrage:** Compliance / Blacklist-Anfrage bei Kundenanlage über LOGO ansteuern
- **Anbindung an Active Directory (LDAP):** Automatische Erstellung von Benutzern anhand von Microsoft Active Directory
- **Zentrale Steuerung E-Mail-Signatur:** Zentrale Steuerung der E-Mail-Signaturen der einzelnen Benutzer
- **Potentialanalyse:** Übersichtliche Summendarstellung der Umsätze aus Potentialen, pro Sparte und Verkaufsstufe
- **Import-Manager:** Import von Datensätzen vom Administrator erstell- und ausführbar
- **Duplikat-Cockpit:** Verbesserung Datenqualität! Darstellung wahrscheinlicher Duplikate von Adressen; Möglichkeit Adressen zusammenzuführen