



LE NOVITÀ

Maximizer CRM 10.5 innovazioni e miglioramenti per le seguenti aree:

1. Mobile CRM
2. Web Access
3. Marketing Automation
4. Business Intelligence
5. Social Networking
6. Business Productivity

Migliora i processi e la gestione della Customer Relationship con Maximizer CRM 10.5

A casa, in ufficio, per strada o on-site, Maximizer CRM è un software di Customer Relationship Management (CRM) che consente di gestire con efficacia clienti e prospect – dalla prima chiamata all'ordine, fino alla fidelizzazione. Semplice, accessibile ed adattabile per rispondere alle esigenze di piccole e medie aziende, Maximizer consente di potenziare al massimo le prestazioni del personale interno, i rapporti con i clienti e i ricavi. Grazie all'implementazione di una serie di funzionalità di ultima generazione, Maximizer CRM 10.5 permette di essere sempre "un passo avanti" alla concorrenza – indipendentemente dal ruolo ricoperto in azienda o dai rapporti instaurati coi clienti.

PER LE VENDITE

Con le ultime migliorie apportate a Maximizer Mobile CRM, gli addetti alle vendite hanno a disposizione strumenti innovativi per soddisfare le richieste sempre più numerose di prospect e clienti – ovunque e sempre. I dashboard, notevolmente migliorati, permettono di individuare con un solo "colpo d'occhio" dettagli più precisi sull'andamento degli affari.

PER IL SERVIZIO CLIENTI

Soddisfare i propri clienti è il principale fattore di successo per acquisirne di nuovi. Ora, con l'introduzione del sistema di gestione del servizio clienti attraverso il Wireless Web Access, Maximizer Mobile CRM fornisce gli strumenti necessari per conformarsi ai più elevati standard di servizio e di assistenza.

PER IL MARKETING

Generare lead qualificati per raggiungere il proprio target con successo e monitorare e misurare le campagne con efficacia. Ora, con il monitoraggio dello stato delle campagne Email, è possibile conoscere ciò che le persone rispondono attraverso quantificazioni immediate, migliorando in questo modo le strategie e aumentando il ROI delle vostre campagne.

Le seguenti NOVITÀ sono incluse in Maximizer CRM 10.5:

CRM Mobileⁱ: riduce il tempo d'inattività, aumenta il contatto diretto con il cliente e incrementa gli affari

Moltiplicate la potenza di CRM sugli ultimi smartphone BlackBerry®, Windows Mobile®, iPhone® e Palm® attraverso le nuove funzioni e le migliorie contenute in Maximizer CRM 10.5.

- Supportato dagli smartphone BlackBerry Bold e iPhone
- Accesso diretto a mappe e indicazioni online provenienti dal lead, opportunità o informazioni d'indirizzo del 'caso' in lavorazione
- Log calls, messaggi SMS ed email ai record clienti – elimina la necessità di aggiornare i record quando si rientra in ufficio
- Maggiore capacità di memoria con schede Secure Digital (SD)^{iv}
- Accesso alla libreria dei documenti online^v per inviare brochure, offerte o altro ai clienti e prospect, direttamente dal vostro dispositivo
- Potenziamento della "BlackBerry Experience" dove basta un solo click per accedere alle informazioni, un aiuto per velocizzare il lavoro nell'arco della giornata
- Integrazione con la rubrica degli indirizzi e dei numeri telefonici presente nel BlackBerry per creare nuovi record, opportunità e casi, all'interno di Maximizer CRM
- Wireless Web Access consente l'accesso veloce in tempo reale all'intero database CRM aziendale per consultare i record che non sono direttamente memorizzati nel vostro dispositivo



- Le migliorate performance di sincronizzazione^{vi} e le preferenze rendono possibile effettuare chiamate o inviare email durante la sincronizzazione wireless programmata. La sincronizzazione può essere programmata durante la giornata nei momenti più favorevoli.

Web Access^{vii}: lavorare quando e dove si vuole

Web Access offre ai professionisti delle vendite e dei servizi convenienza e flessibilità in tempo reale grazie alla possibilità di accedere a Maximizer CRM quando si è fuori ufficio

- Action Plan ora disponibili grazie a Web Access per la pianificazione dei progetti o la programmazione delle attività
- Il potenziamento dell'integrazione consente il salvataggio dei messaggi email e la facile creazione di nuovi record a partire dalle stesse
- Creazione di appuntamenti, attività e casi di servizio con un solo click a partire da un messaggio email
- La creazione di un registro delle chiamate consente di salvare tutti i dettagli e gli appunti relativi alle chiamate effettuate o ricevute
- Editing globale permette di aggiornare campi personalizzati in più record, compresi i casi di assistenza clienti
- Il miglioramento delle funzioni di calendario include le opzioni di anteprima di stampa e legenda
- Modelli di email personali possono essere adattati per inviare comunicazioni professionali a più contatti
- L'integrazione totale con Microsoft Word® permette, con un solo click, di unire i dettagli dei contatti nei document
- Esportazione con un solo click di elenchi di contatti, attività o casi di assistenza a Microsoft Excel®
- L'esportazione avanzata in formato Excel supporta le regole di formattazione condizionale e stili grafici personalizzati
- Migliori prestazioni e velocità on-line

Marketing Automation: riempire la vostra pipeline di vendita con clienti ad alto valore

- Monitoraggio della performance fino a 5 URL di diverse landing page nelle vostre campagne marketing via e-mail per comprendere meglio quali link stanno ottenendo le risposte migliori. In questo modo si perfezionano le campagne stesse
- Crea e applica modelli di messaggi email per comunicazioni standard e professionali ai clienti prospect o ai contatti tramite Web Access
- Crea e applica modelli di messaggi email per comunicazioni standard e professionali ai clienti prospect o ai contatti tramite Web Access

Business Intelligence: sviluppare strategie efficaci

Prendete decisioni oculute nei vostri affari, basate su report accurati e grafici intuitivi personalizzati in base ai valori necessari a un reporting accurato e su dashboard intuitive e personalizzate sui valori di misura di cui avete bisogno per condurre con successo la vostra azienda o il vostro reparto.

- Pagina dashboard migliorata con funzione drag-and-drop facile e scelta di diversi indicatori per monitorare le vendite e le performance del vostro team addetto al servizio clienti
- Caricamento e refresh ottimizzato delle dashboard
- Consente una prospettiva completa combinando le dashboard esistenti in un'unica visione d'insieme specifica per ogni persona o ruolo

Social Networking: moltiplicare la forza della comunità online

Attingete a risorse web collaborative con dei collegamenti diretti da Maximizer CRM.

- Con un solo click è possibile accedere ai siti di social networking inclusi LinkedIn® e Facebook, oltre a Google® e ad altri motori di ricerca per ricercare i vostri prospect prima di effettuare la chiamata
- Costruite e migliorate la precisione del vostro database con elenchi di società collaborative e contatti scaricati da Jigsaw® direttamente in Maximizer CRM

Business Productivity: aumentare la vostra efficienza

- L'integrazione con Outlook consente la creazione di casi di servizio e assistenza clienti direttamente dai messaggi e-mail e li salva nei record di pertinenza
- Workflow Automation migliorata: dashboard con notifiche dinamiche che mostrano i risultati delle attività, un'interfaccia intuitiva per gestire gli eventi di Workflow oltre a processi e diagrammi di flusso visivi del Workflow
- Assistenza per l'installazione di Maximizer CRM su sistemi operativi a 64-bit^{viii} per ottimizzare prestazioni e velocità.

Compare Your Version to Maximizer CRM 10.5

FUNZIONI UTENTE	Maximizer CRM 10.5	Maximizer CRM 10	Maximizer Enterprise 9/9.5	Maximizer Enterprise 8	Maximizer Enterprise 7/7.5	Maximizer Enterprise 6.0
Vendite						
Prestazioni dashboard	Migliorata					
Dashboard personalizzata con funzione drag-&-drop e scelta di vari grafici a torta e diagrammi	New					
Accesso diretto a LinkedIn®, Facebook per la ricerca	New					
Accesso diretto a società ed elenco contatti Jigsaw®	New					
Dashboard direttore delle vendite	✓	Migliorata	✓			
Rapporti funnel delle vendite	✓	✓	✓			
Rapporti riepilogativi dei Lead	✓	✓	✓			
Addestramento alle vendite su richiesta ^{ix}	✓	New				
Analisi delle opportunità e rapporti pipeline	✓	✓	✓	✓		
Piani d'azione delle vendite	✓	✓	✓			
Organigrammi interattivi	✓	✓	9.5 only			
Gestione delle opportunità	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notifiche in tempo reale (dall'installazione) comprendenti avvisi di stato lead, il cambiamento delle previsioni e gli affari acquisiti/persi**	✓	in numero maggiore	✓	✓		
Gestione delle quotazioni	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestione territori (add-on per Versioni Professional e Group)	✓	New				
Gestione delle offertet	✓	Migliorata	✓			
Gestione Rapporti con i Partner	✓	✓	✓	✓	✓	
Gestione e assegnazione dei lead	✓	✓	✓	✓		
Previsioni di vendita	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Metodologia processo di vendita	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing						
Monitoraggio di più landing page	New					
Modelli di email in accesso web	New					
Lista dei rispondenti alle campagne email	✓	✓	✓			
Calcolo del Roi per ciascuna campagna	✓	✓	✓			
Rapporto sintetico dei prospect	✓	Migliorata	✓			
Piani d'azione marketing (gestione progetto)	✓	✓	✓			
Rimozione automatica degli abbonati a una campagna **	✓	✓	✓			
Notifiche in tempo reale (dall'installazione) degli stati dei prospect, campagne sospese e in ritardo**	✓	in numero maggiore	✓	✓		
Campagne email automatizzate	✓	✓	✓	✓	✓	
Campagne fax e stampa automatizzate	✓	✓	✓	✓	✓	
Gestione campagne	✓	✓	✓	✓	✓	
Misura livelli di risposta alle campagne	✓	Migliorata	✓	✓		
Potenziamento sistema "non sollecitare"	✓	✓	✓	✓		
Monitoraggio email e risposte automatiche **	✓	✓	✓	✓		
Notifiche di fallimento campagne	✓	✓	✓	✓		
Cattura via web dei prospect	✓	Migliorata	✓	✓	✓	
Campi utenti personalizzati	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestione elenchi	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Servizio clienti e assistenza						
Creazione casi a partire da email in arrivo	Migliorata	✓	✓			

FUNZIONI UTENTE	Maximizer CRM 10.5	Maximizer CRM 10	Maximizer Enterprise 9/9.5	Maximizer Enterprise 8	Maximizer Enterprise 7/7.5	Maximizer Enterprise 6.0
Dashboard servizio clienti	✓	✓	✓			
Casi arretrati, fatturazione, altri rapporti	✓	✓	✓			
Gestione casi (inoltrato, messa in attesa))	✓	✓	Migliorata	✓	solo v7.5	
Risoluzione casi	✓	✓	Migliorata	✓	solo v7.5	
Base delle conoscenze (add-on per versioni Professional e Group))	✓	✓	Migliorata	✓	solo v7.5	
Notifiche in tempo reale (dall'installazione) di casi in numero troppo elevato, casi in ritardo e cambiamenti di stato **	✓	✓	✓	✓		
Monitoraggio email e risposte automatiche **	✓	✓	✓	✓		
Servizio fatturazione	✓	✓	✓	✓		
Self-service cliente	✓	✓	✓	✓	✓	
CRM Mobile						
Assistenza per iPhone BlackBerry Bold	Nuova					
Accesso con un click a mappe e indicazioni	Nuova					
Creazione registri telefonate/email/ SMS	Nuova					
Memorizzazione dati clienti su schede SD BlackBerry	Nuova					
Libreria documenti di dépliant e altri documenti in linea	Nuova					
Gestione casi di servizio clienti attraverso Wireless Web Access	Nuova					
Prestazioni e preferenze di sincronizzazione	Migliorata					
Assistenza iPhone mediante Wireless Web Access	Nuova					
Accesso BlackBerry (MaxMobile)	✓	✓				
Accesso Windows Mobile (MaxMobile)	✓	✓	solo v9.5			
Visualizza/cerca Wireless Web Access	Migliorata	✓	✓	✓	✓	
Sincronizzazione remota	Migliorata	✓	✓	✓	✓	✓
Sincronizzazione Palm	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Web Access						
Piani d'azione	Nuova					
Registro chiamate	Nuova					
Editing globale e editing dei record	Nuova					
Integrazione Word	Nuova					
Esportazione in Excel	Nuova					
Integrazione Email, memorizzazione	Migliorata	✓				
Calendario (appuntamenti, gruppi)	Migliorata	✓				
Web Access	Migliorata	✓	✓	✓	✓	
Wireless Web Access	Migliorata	✓	✓	✓	✓	
Generalità						
Piani d'azione clienti e prospect	✓	✓	✓			
La Mia Giornata di Lavoro (home page personalizzabile)	✓	Migliorata	✓	✓		
Integrazione di Email, attività e calendario con Outlook	✓	Migliorata	✓	✓	✓	
Integrazione di Email, attività e calendario con Outlook Exchange Server	✓	✓	✓			
Barre strumenti Maximizer in Outlook	✓	Migliorata	✓			
Importazione/esportazione in formati standard	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Assistenza per email in formato HTML	✓	✓	✓	✓		
Industry Packs per High-Tech, Settore Legale, Finanziario e Immobiliare	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Collegamento contabile per Microsoft Dynamics™ GP (ex Great Plains))	✓	Nuova				
Collegamento contabile per QuickBooks®	✓	✓	✓	✓		
Campi chiave personalizzati dall'utente	✓	✓	✓	✓		

FUNZIONI UTENTE	Maximizer CRM 10.5	Maximizer CRM 10	Maximizer Enterprise 9/9.5	Maximizer Enterprise 8	Maximizer Enterprise 7/7.5	Maximizer Enterprise 6.0
Campi chiave categorizzati e multi-livello personalizzati dall'utente	✓	✓	✓	✓		
Campi obbligatori	✓	✓	✓	✓	✓	
Ricerca in database con criteri multipli	✓	✓	✓	✓		
Controllo dei record doppi	✓	Migliorata	✓	✓	✓	
Calendario con tracking prodotto/categoria	✓	Migliorata				
Calendario per collaborazione multi-utente	✓	✓	✓	✓		
Calendario con gestione risorse e luoghimanagement	✓	✓	✓	✓		
CTI (integrazione Computer Telephony)	✓	✓	✓	✓		
Gestione attività	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Note contabili	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Documenti contabili	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Condivisione documenti a livello aziendale	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lettere, fax con campi unione	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Configurazione utente delle visualizzazioni	✓	Migliorata	✓	✓	✓	✓
Business Intelligence						
Dashboard esecutiva con indicatori chiave di performance	✓	Migliorata	✓	✓	✓	
Out-of-the-box, rapporti preformattati (Maximizer, Crystal Reports®, Microsoft SRS)	✓	Migliorata	✓	✓	✓	✓
Supporto per Crystal Reports	✓	✓	✓	✓		
Supporto per Crystal Reports Server	✓	✓	✓			
Supporto per Microsoft SQL Reporting Services (SRS)	✓	✓				
Workflow Automation						
Gestione delle attività e delle notifiche**	✓	in numero maggiore	✓	✓		
Automazione processi **	✓	✓	✓	✓		
Distribuzione automatica dei report **	✓	✓	✓	✓		
Monitoraggio e-mail e risposte **	✓	✓	✓	✓		
eCommerce, Gestione degli Ordini						
Gestione offerte	✓	✓				
Gestione ordini	✓	Migliorata	✓	✓		
Ricevimento ordine cliente online	✓	✓	✓	✓	✓	
Creazione sito eCommerce	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Elaborazione Carta di Credito	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Catalogo prodotti	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Architettura, Sicurezza e Amministrazione						
Supporto per sistema operativo Microsoft® 64-bit	Nuova					
Supporto per versioni Microsoft SQL Server® 64-bit	Nuova					
Servizi Web	✓	✓				
Meta dati con utilità interfaccia di personalizzazione	✓	✓				
Suite di personalizzazione	Migliorata	✓	✓	✓	✓	✓
Integrazione contabile con QuickBooks®, Dynamics™ GP	✓	Migliorata	✓	✓		
Integrazione contabile con API	✓	✓	✓			
Impostazioni accessi pieni o in modalità Read-Only	✓	Migliorata	✓	✓		
Sicurezza livello campi	✓	Migliorata				
Gruppi di sicurezza in base ai ruoli	✓	Migliorata	✓	✓	✓	✓
Supporto per Microsoft SMS per installazione	✓	✓	✓			
Live Update controllato da Amministratore	✓	✓	✓			
Crittografia chiave pubblica a 128 bit	✓	✓	✓	✓	✓	

Funzioni di

Maximizer CRM 10.5

- Gestione account e contatti
- Gestione del tempo
- Gestione e automazione delle attività
- Automazione della forza di vendita
- Previsioni di vendita
- Automazione Marketing
- Campagne marketing via e-mail
- Gestione Servizio Clienti
- Integrazione Microsoft Office
- Sincronizzazione Outlook e Exchange
- Integrazione contabile
- Business Intelligence
- Automazione del Workflow
- Gestione rapporti con i partner
- eBusiness
- Opzioni d'accesso: dal desktop di un PC Windows, da web, da dispositivi mobili, da sincronizzazione remota

Partner tecnologici



Solution Provider Certificato



FUNZIONI UTENTE	Maximizer CRM 10.5	Maximizer CRM 10	Maximizer Enterprise 9/9.5	Maximizer Enterprise 8	Maximizer Enterprise 7/7.5	Maximizer Enterprise 6.0
Database SQL Server	✓	✓	✓	✓	✓	
Database SQL Server Express (solo per Maximizer CRM versione Group)	✓	✓				
Report Amministrazione	✓	Migliorata	✓			
Editing globale record	✓	Migliorata	✓	✓	✓	
Autenticazione Windows solo per SQL Server	✓	✓				
Single sign-on per Windows Desktop Access	✓	Migliorata	✓			
Single sign-on per Web Access	✓	✓				
Supporto e Integrazione della tecnologia Microsoft®						
Esportazione avanzata in Excel®	Nuova					
Funziona con Exchange Server	✓	✓	✓			
Funziona con Outlook	✓	Migliorata	✓	✓	✓	✓
Funziona con Excel	✓	✓	✓			
Funziona con Word	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Funziona con FrontPage	✓	✓	✓	✓	✓	
Web Access con Internet Explorer	✓	Migliorata	✓			
Collegamento contabilità per Microsoft Dynamics™ GP	✓	✓				
Gadget CRM Vista	✓	✓	✓			
Supporto SMS per installazione	✓	✓	✓			
Concepito per .NET framework	✓	Migliorata	✓	✓		
Integrazione con Virtual Earth™	✓	✓	✓			
Supporto per Database SQL	✓	✓	✓	✓	✓	

**Richiede Workflow Automation, un prodotto aggiuntivo disponibile a pagamento

- ii Maximizer Mobile CRM (MaxMobile) per BlackBerry e Windows Mobile è un prodotto add-on (aggiuntivo) disponibile a pagamento.
- iii Per un elenco completo dei dispositivi supportati e/o delle piattaforme browser wireless, visitate <http://www.max.co.uk/crm-support/supported-products.html>
- iiii Smartphone iPhones supportati in Wireless Web Access..
- ivv Disponibilità di schede memoria SD per smartphone BlackBerry
- vi Accesso alla Company Library consentito tramite Wireless Web Access.
- vii La sincronizzazione wireless richiede MaxMobile Wireless Synchronization Server (a costo aggiuntivo).
- viii Web Access era precedentemente denominato Employee Portal nelle precedenti versioni..
- ix Supportato da Maximizer CRM nella versione Professional e Enterprise: Microsoft SQL Server 2005 e 2008 (sia nella versione a 32 bit che in quella a 64 bit). Visitate <http://www.max.co.uk/crm-support/supported-products.html> for per ottenere un elenco completo dei database supportati.
- x L'accesso a CanDoGo è possibile con sottoscrizione aggiuntiva direttamente con Maximizer Software.

Perché Maximizer CRM 10.5

1. **Semplice** e rapido da installare, apprendere, utilizzare e mantenere.
2. **Accesso** a informazioni importanti attraverso dispositivi mobili, il web e le opzioni del desktop di Windows.
3. **Il più valido** della sua classe perché è un CRM a funzionalità completa

Maximizer CRM consente alle piccole e medie imprese di incrementare al massimo le vendite, la soddisfazione della clientela e la redditività attraverso un aumento della produttività delle attività commerciali e l'ottimizzazione di risorse limitate

Visitate www.max.co.uk per ottenere:

- Informazioni vertenti sul vostro ruolo: vendite, marketing, assistenza, dirigente, IT
- Informazioni su CRM e la Gestione dei Contatti
- Una visione d'insieme delle sue funzionalità e tecnologie
- Demo in linea su richiesta e software in versione di valutazione gratuita
- Informazioni e webinar sulle migliori procedure CRM

Chiama il numero +44 (0) 1344 766900

Email: info@max.co.uk

Web: www.max.co.uk

Europa, Medio Oriente e Africa

+44 (0) 1344 766900 tel

+44 (0) 1344 766901 fax

info@max.co.uk

Australia, Nuova Zelanda

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Asia

+ (852) 2598 2888 tel

+ (852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk

Americhe

+1 604-601-8000 tel

+1 604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Maximizer Software
Simply Successful CRM