

# PiSA sales Fragebogen-Modul

*Besuchsberichte, Messeberichte, Online-Umfragen etc.*

Mithilfe des Fragebogen-Moduls im PiSA sales CRM können Sie selbst ganz einfach strukturierte Fragebögen erstellen und für verschiedenste Anwendungsfälle bereitstellen. Typische Anwendungsbeispiele sind Besuchsberichte in Vertrieb und Service, Messeberichte im Marketing, Telefonleitfäden oder Zufriedenheitsanalysen Ihrer Kunden.

## Das PiSA sales CRM bietet Ihnen unter anderem:

- ✔ Schnellerfassung von Kontaktdaten und Messeberichten direkt vor Ort mithilfe eines Assistenten
- ✔ Erfassen von Besuchsberichten am Termin
- ✔ Vorgabe von dynamischen Telefonleitfäden und Erfassen von Telefonberichten
- ✔ Erfassen von beliebigen Informationen am Ansprechpartner oder Vorgang (z.B. Potentialdaten, Bedarfserfassung, Kundenzufriedenheit)
- ✔ Zufriedenheitsanalysen und Kundenbefragungen über das Web-Portal

## Ein Modul mit viel Mehrwert

Das Fragebogen-Modul bietet Ihnen dank der hohen Flexibilität und reichhaltigen Funktionalität in verschiedensten Anwendungsfällen breiten Mehrwert bei der Erfassung der Daten und Informationen, bei der Steuerung nachgelagerter Prozesse sowie bei der Auswertung der erfassten Informationen.

## Besuchsberichte

Ihre Kollegen im Außendienst werden zielorientiert mit Fragebögen durch ihre Kundenbesuche geführt. Zur schnellen Besuchsvorbereitung können wichtige Kennzahlen des Kunden kompakt im Besuchsbericht angezeigt werden. Bei der Vor-Ort-Erfassung von Hard und Soft Facts bzw. des konkreten Bedarfs des Kunden oder bei der Erfassung von Aufträgen kann das System in Abhängigkeit gegebener Antworten beispielsweise automatische Wiedervorlagen und Folge-To-dos für den Innendienst oder andere Kollegen und Teams erzeugen und delegieren. Analysen der erfassten Daten helfen zum Beispiel dem Management beim Optimieren der Außendienst-Steuerung, beim Identifizieren von Schwachstellen sowie beim Aufdecken von Umsatzpotentialen.

**Besuchsbericht erstellen**

Präsentation MAX/40  
Tölzer Straße 1, 82031 München, Deutschland

1. Zeit korrigieren: Beginn Do, 11.08.2016 10:07 Ende Do, 11.08.2016 14:30

2. Teilnehmer prüfen: Visitenkarte scannen, Visitenkarte Quicksan, Neue Person, Person auswählen, Alle teilgenommen, An alle internen Mitarbeiter verteilen

Typ	Name	Firma	Position	Teilnahme	Verteilen
→	Herr Markus Neumann	TYNACOOON International (Felsberg)	Bereichsleiter DACH - Vertrie	✗	✔
	Herr Thomas Richter	TYNACOOON International (Felsberg)	Leiter Vertrieb und Marketing	✔	✔
	Herr Dipl.-Ing. Klaus Funke	Maier Schmieretechnik GmbH (München)	Einkaufsleiter	✔	✗

3. Besuchsbericht...: Besuchsbericht, Ausführen

4. Notiz pflegen: RichTextEditor

5. Anlagen prüfen: Anlagen...

Abbrechen | Speichern und Schließen | Fertig

Besuchsberichtsassistent

## Messeberichte

Am Messestand werden mit wenigen Klicks die Wünsche, Interessen und Anforderungen eines jeden Besuchers individuell erfasst. Ein Assistent unterstützt das Anlegen des Standbesuchs und die komfortable Zuordnung von Kontakten (auch Schnellerfassung über Visitenkartenscanner).

Das Modul erzeugt je nach erfassten Antworten automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Innendienst oder den Account Manager und sorgt so auch in diesem Anwendungsfall für die umgehende Nachbearbeitung des Messebesuchs.

## Telefonleitfäden und Gesprächsberichte

Für Telemarketing-Kampagnen können Gesprächsleitfäden direkt am jeweiligen Telefonat bereitgestellt werden. Entsprechend der Vorgaben führt der Fragebendialog interaktiv durch das Gespräch und protokolliert die Antworten. Die so entstandenen Telefonberichte können bezogen auf den jeweiligen Ansprechpartner ausgewertet werden. Im Hintergrund werden entsprechend der erfassten Antworten automatisch Folge-To-dos, z.B. für den Lettershop erzeugt und delegiert. Die Nachbearbeitungszeit pro Anruf wird so massiv reduziert. Alle erfassten Antworten des Gesprächspartners stehen für umfassende Analysen zur Verfügung.

**Besuchsbericht**

Terminvorbereitung

Betreff: Präsentation MAX/40  
Datum: 30.06.2016 10:09  
Vertriebsbeauftragter: Richter, Thomas (TYNACOOON International)  
Status des Unternehmens: aktiv  
Mitarbeiterzahl des Unternehmens: 650

Ort des Termins: Tölzer Straße 1, 82031 München, Deutschland  
Verfasser des Berichts: RICHTER  
Vertriebsregion: Süddeutschland  
Umsatz des vergangenen Jahres: 83.500.000,00  
Branche: Maschinenbau

Anzusprechende Punkte: 1. Unternehmenspräsentation, 2. Vorstellung des Gesamtportfolios, 3. Produktpräsentation Schmieranlage MAX/40, 4. Produktpräsentation Druckgasanlagen, 5. Präsentation Kundenservices, 6. Aufnahme von Eckdaten für Angebotserstellung

Ablauf des Besuchs, Besonderheiten: Anlass der Besuchs: Bestandskundenbesuch: Verkauf (selected)

Wie war die Stimmung des Besuchs? Bewertet Sie nach Schulnoten: 1 - sehr gut, 2 - gut (selected), 3 - befriedigend, 4 - ausreichend, 5 - mangelhaft, 6 - ungenügend / schlecht

Notizen: Man möchte ein Angebot über 12 Stück MAX/40. Die Abnahme wird noch dieses Jahr erfolgen. Verensart wurde ein Bestandskundensabbatt von 12%.

Beispiel eines Besuchsberichts

## Zufriedenheitsanalysen

Für Schulungsbewertungen oder klassische Zufriedenheitsanalysen im Marketing kann ein Fragebogen als Online-Umfrage bereitgestellt werden. Der jeweilige Adressat füllt seinen persönlichen Zufriedenheits-Fragebogen über den PiSA sales Web-Client aus und schreibt die Antworten direkt in das CRM-System. Der Teilnehmerstatus des Kontaktes im Rahmen der Umfrageaktion wird mit Beenden des Webformulars automatisch gesetzt.

Die Ergebnisse der Befragung werden an der Umfrage abgelegt und können sofort ausgewertet werden. In Abhängigkeit von der jeweiligen Antwort (z.B. „Kunde unzufrieden“) können automatisch Aufgaben, beispielsweise für den Kundenservice generiert werden.

### Fragebögen an Kontakten oder Vorgängen

An beliebigen Personen oder auch an Vorgängen wie Geschäftschancen oder Angeboten können Sie einmalig oder zyklisch Fragebögen ausfüllen. Damit erfassen oder aktualisieren Sie z.B. Potentialdaten oder andere dynamische Informationen eines Interessenten oder Kunden nach vorgegebenen Schwerpunkten. An allen Fragebögen können Echtzeit-Informationen aus der Datenbank bereitgestellt und bei Aktualisierung auch in die Datenbank zurückgeschrieben werden. Das können z.B. die Anzahl der Mitarbeiter des Kunden oder der Umsatz des vergangenen Jahres sein.

### Fragebögen umfassend auswerten

Die Auswertung über die erhobenen Daten erfolgt über die umfassenden Report- und Analysemöglichkeiten im PiSA sales CRM. Dabei sind Ihrem Wissensdurst nahezu keine Grenzen gesetzt. Dank der flexiblen Auswertungsmöglichkeiten können verschiedenste analytische Interessen bedient werden.

### Fragebögen einfach erstellen

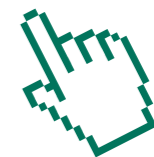
Bei der Bereitstellung Ihrer Fragebögen unterstützt Sie das PiSA sales CRM mit umfassenden Optionen für Layout sowie themen- und zielorientierter Navigation - komplett ohne erforderliche Programmierkenntnisse.

Auf der Basis von vorhandenen Vorlagenbausteinen gestalten Sie das Erscheinungsbild eines Fragebogens und die Eingabemöglichkeit für die Befragten in Ihrem Corporate Design. Sie legen verschiedene Themen für den Fragebogen fest und unterlegen diese Themen mit Fragen sowie passenden Antwortoptionen. Durch verschiedene Optionen können Sie sogar die Navigation innerhalb des Fragebogens von der Beantwortung einer Frage abhängig machen.



Wir beraten Sie gern!

[www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)



PiSA sales GmbH  
Fredericiastraße 17-19  
D-14050 Berlin

Tel: +49 (0)30 810 700-0  
Fax: +49 (0)30 810 700-99  
info@pisasales.de  
[www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)

CRM-Infopaket anfordern:



© 2016 PiSA sales GmbH; Nr. D-13-135014, Version 3  
Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.