



CRM-Business: DIE Komplettlösung für alle Dienstleistungsunternehmen

CRM-Treuhand: DIE Komplettlösung speziell für Treuhänder

CRM-Adress: DIE günstige Adressverwaltung für alle Anforderungen
(jederzeit Upgrade auf CRM-Business/-Treuhand möglich)

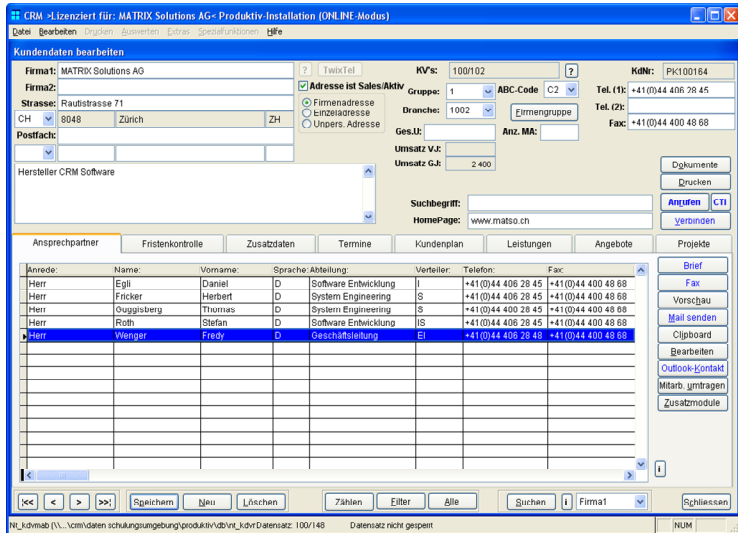
- ✓ **Optimaler Nutzen bei minimalem Erfassungsaufwand**
- ✓ **Sehr leistungsstarke Adressverwaltung mit umfangreichen Office-Schnittstellen**
- ✓ **Einfache Arbeitszeiterfassung, wahlweise mit oder ohne Arbeitszeitnachweis**
- ✓ **Alle Informationen zum Kunden (Adressen, Journal, Rechnungen, Briefe, etc.) auf Knopfdruck verfügbar**
- ✓ **Computer-Telefon-Integration (CTI) - Direktwahl und Anruferkennung**
- ✓ **Jederzeit aktuelle Kontrolle der Produktivität und des Umsatzes auf Knopfdruck**
- ✓ **Optimierung der innerbetrieblichen Abläufe - weniger Fehler bei Leistungserfassung und Rechnungsstellung unter Wahrung der vollen Flexibilität**
- ✓ **Höhere Produktivität für alle Mitarbeiter (Sekretariat, Buchhaltung, Chefs, etc.)**
- ✓ **Schneller ROI (Return Of Investment)**



MATRIX
THE BRAIN-COMPANY

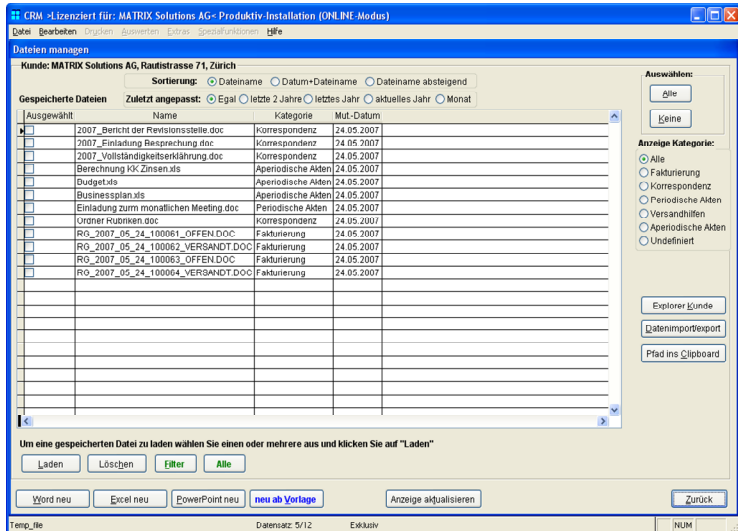
MATRIX Solutions AG

- ✓ Project Management
- ✓ System Engineering
- ✓ Consulting
- ✓ Software Development



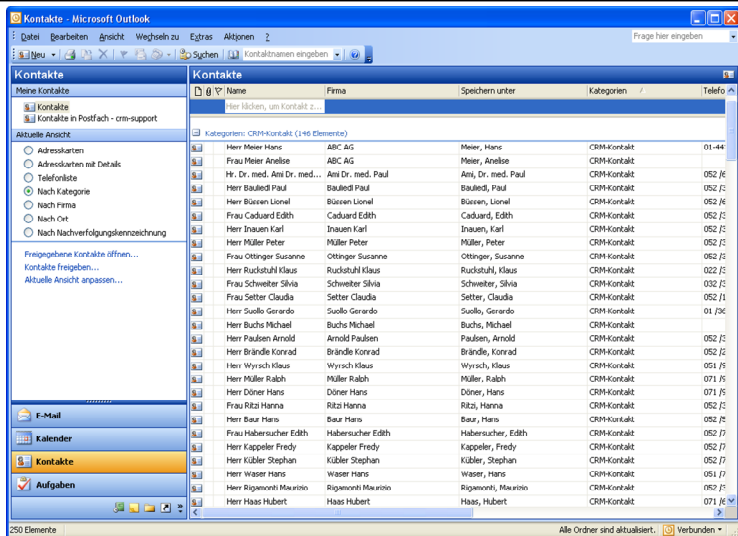
Vollständige Adressverwaltung (CRM):

- Sauberes, relationales Datenmodell durch Trennung Firma und Ansprechpartner (beliebig viele).
- Konsequente Kundenkategorisierung.
- Komfortable und schnelle Such- und Sortierfunktionen.
- Über die integrierten Filterfunktionen können sehr einfach persönliche Sichten auf die Daten gelegt werden.
- Unterscheidung zwischen Besuchs- und Postfachadresse.
- Adressvorschau (wie wird die Adresse gedruckt).
- Journalfunktion (welche Aktivitäten haben mit dem Kunden stattgefunden).
- Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten (Etiketten, Briefe, Serienbriefe, etc.).
- TwixTel-Schnittstelle (Adressdaten bei Neuerfassung in Twix suchen und übernehmen, Anruferkennung CTI CRM).
- Direkte Erstellung von Briefen und Fax mit Ihrem Layout aus dem Programm.
- Einfache Erfassung von Terminen zu den Kunden, Controlling über die Pendenzenkontrolle und Outlook.



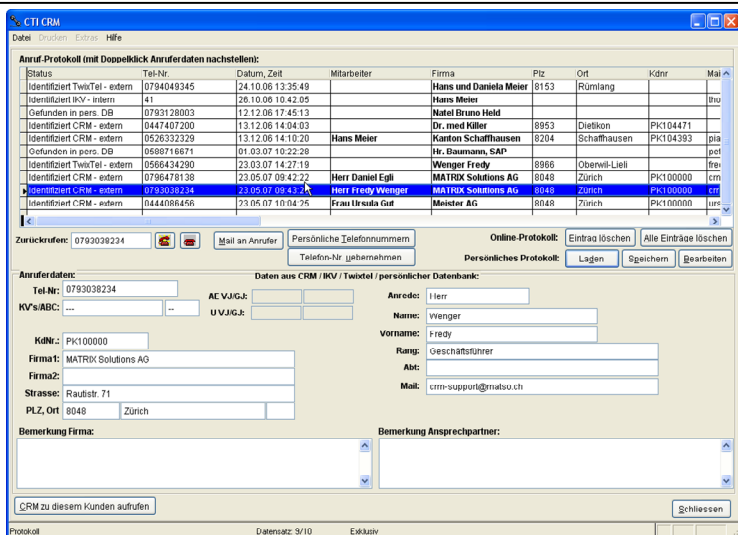
Integrierte Dokumentenablage:

- **Alle Dokumente werden dort gespeichert, wo sie hingehören... beim Kunden.**
- Aus CRM erstellte Briefe und Rechnungen werden automatisch in der Ablage nach Kunden gespeichert und können per Knopfdruck geladen und bearbeitet werden.
- Wenn mit der Zeit viele Dateien zu einem Kunden gespeichert sind, können Sie die Datenanzeige einfach nach Datum und/oder nach einem beliebigen Suchbegriff filtern.
- Es können beliebige eigene Vorlagen (Word, Excel, Powerpoint) eingebunden werden.
- Mit der integrierten Windows-Dateimanager-Schnittstelle tauschen Sie problemlos Daten mit Ihren anderen Datenablagen aus.
- Für das Aufrufen der Dokumentenablage können die komfortablen Standard-Suchfunktionen von CRM-Treuhand/Business genutzt werden.
- Frei definierbare Bezeichnungen der Datenablagen 3-9.



Outlook-Schnittstellen:

- Versenden von einzelnen Mails oder Mails nach Verteiler (z. Bsp. an alle Kunden der Branche Industrie mit AG als Geschäftsform).
- Outlook-Kontaktschnittstelle:
 - Übernehmen Sie alle Ihre Adressen per Knopfdruck als Outlook-Kontakt (es wird automatisch eine eigene Kontakt-Kategorie erstellt).
 - Übernehmen Sie somit Ihre Kundenadressen problemlos auch auf Ihr Mobiltelefon, Ihren PDA, etc.
- Outlook-Aufgaben:
 - Lassen Sie sich für Ihre wichtigen Termine aus der integrierten Terminverwaltung oder für den Wieder-vorlagetermin aus der integrierten Angebotsverfolgung automatisch von CRM-Treuhand/Business eine Outlook-Aufgabe generieren - Sie werden dann auch von Outlook an den Termin erinnert.

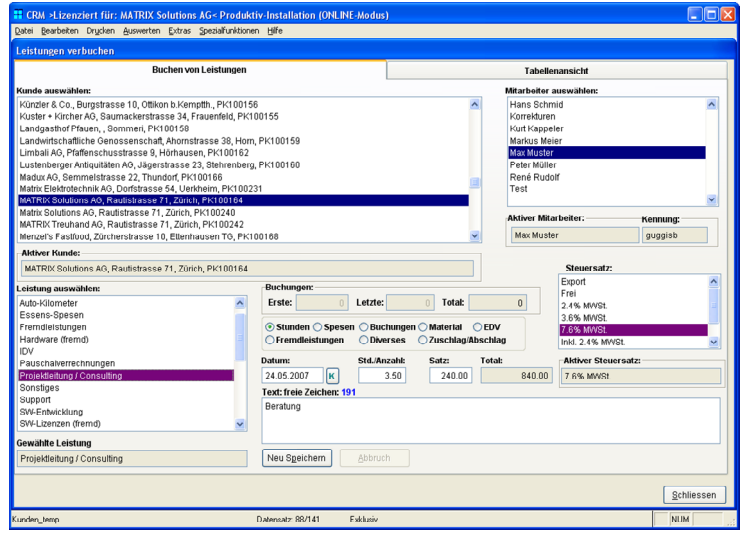


Computer-Telefonintegration (CTI):

- In allen CRM-Versionen enthalten:**
- Telefonieren Sie per Knopfdruck direkt aus CRM.
 - Über den Button „Anrufen“ werden alle zur Firma und den Ansprechpartnern erfassten Telefon- und Mobile-Nummern zur Auswahl angezeigt. Wählen Sie die gewünschte Nummer aus, klicken Sie auf das Telefon-Symbol und sie werden verbunden...
- Über Zusatzprodukt CTI CRM verfügbar (für alle Vers.):** Automatische Erkennung und Protokollierung der Anrufer:
- über persönliche Telefondatenbank je Benutzer
 - über alle in CRM erfassten Telefonnummern
 - über TwixTel-Daten (falls TwixTel installiert ist)
 - Alle Anrufe werden protokolliert und können in einem persönlichen (benutzerspezifischen) Protokoll gespeichert werden
 - Wird ein Anrufer in CRM gefunden, kann ein zweites CRM (direkt zu diesem Kunden) gestartet werden
 - Jederzeit Rückruf per Knopfdruck möglich

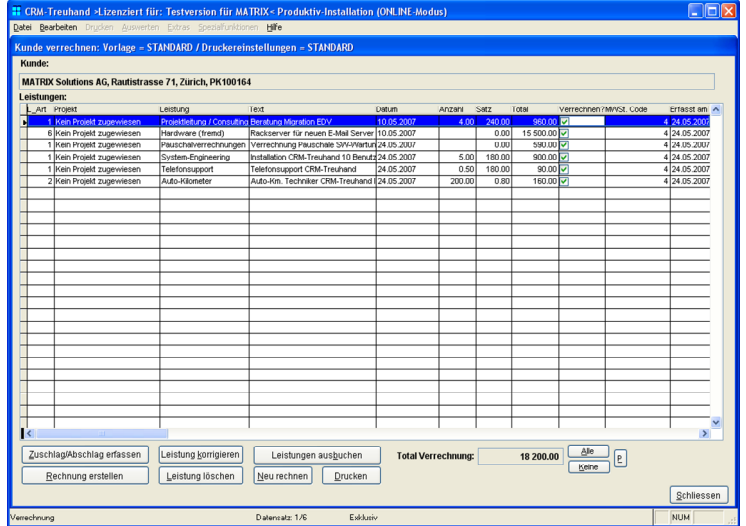
Integrierte Leistungsverbuchung:

- Alle Mitarbeiter können direkt über CRM-Treuhand/Business alle Ihre Leistungen zu den Kunden buchen.
- Sie können 200 Zeichen je Buchungssatz erfassen
- Es wurde besonders auf rationelle Erfassung der Leistungen geachtet (vollständig via Tastatur bedienbar).
- Die Parameter (Stundensatz, Pauschalkosten, etc.) können direkt zu den Mitarbeitern, bzw. Leistungen erfasst werden und stehen bei der Buchung automatisch zur Verfügung.
- Die von den Mitarbeitern erfassten Leistungen können vor der Verrechnung an den Kunden noch angepasst werden und fließen automatisch in die ebenfalls voll integrierten Produktivitäts- und Umsatzauswertungen ein.
- Über die Tabellenansicht kann sich jeder Mitarbeiter jederzeit eine Kontrollliste ausdrucken.
- Selbstverständlich sind auch spezielle Leistungsarten wie z. Bsp. Fremdleistungen und Korrekturen (Zuschlag / Abschlag) verfügbar.



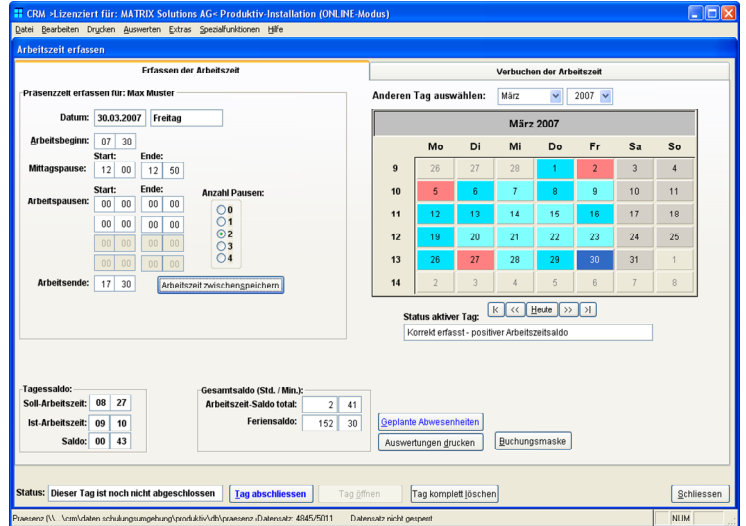
Rechnungsstellung:

- Endlich eine durchdachte Rechnungsstellung, welche die Bedürfnisse der **Dienstleistungsbetriebe** voll abdeckt!
- Die von den Mitarbeitern erfassten Leistungen werden vollautomatisch zur Verrechnung je Kunde bereitgestellt.
- Sie können dann die Leistungen vor der Verrechnung nochmals korrigieren und den Rechnungstext beliebig "in Prosa" verfassen, wobei Details trotzdem für Auswertungen in der Datenbank gespeichert werden. Ihre „Prosa-Texte“ können Sie - wenn Sie wollen - übrigens komfortabel aus Textbausteinen zusammensetzen (wobei auch die Reihenfolge der Textbausteine beliebig und einfach bestimmt werden kann).
- **Sie bestimmen, welche Leistung wann** verrechnet wird (sie können z. Bsp. bei Bedarf problemlos eine Leistung vom Januar erst im Juni verrechnen, obwohl Sie auch zwischendurch andere Rechnungen stellen).
- Den Rechnungsbetrag übergibt CRM auf Wunsch automatisch als OP in die Sage Debitorenbuchhaltung.



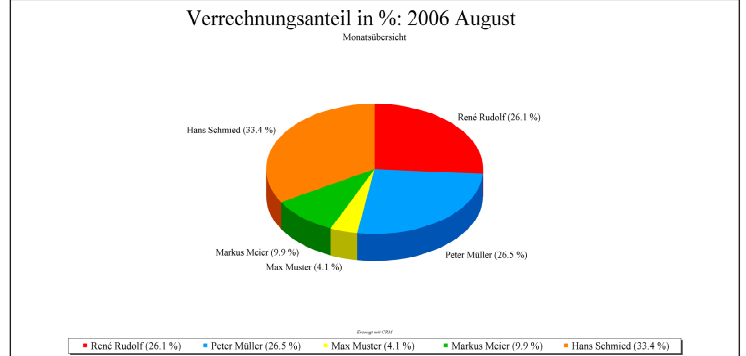
Arbeitszeiterfassung:

- Sehr einfache Erfassung der Arbeitszeit (Präsenzzeit) mit Vorgabe von Soll-Stunden je Mitarbeiter. Automatische farbliche Anzeige des Tagesstatus im Kalender.
- Automatische Verwaltung des Stunden- und Feriensaldos. Einfache Buchung von geplanten Abwesenheiten (Ferien, Militär, etc.).
- Je Mitarbeiter ist einstellbar, ob die gesamte Arbeitszeit (**Buchungen + interne Tätigkeiten**) nachgewiesen werden muss oder nicht.
- Direkter Link zur Buchungsmaske aus der Arbeitszeiterfassung.
- Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten zur Arbeitszeit.
- Echte Produktivitätsauswertung auf Basis der **gesamten** Arbeitszeit (Basis sind die echt geleisteten Stunden inkl. allfälliger Überstunden!).
- Problemlose Abdeckung von Sonderfällen (Teilzeitmitarbeiter mit unregelmässigen Arbeitszeiten).



Produktivitätsauswertungen Ihrer Mitarbeiter:

- Mit CRM-Treuhand/Business können Sie **vollautomatisch und topaktuell** die **echte** Produktivität Ihrer Mitarbeiter verfolgen.
- Die dazu nötigen Daten werden automatisch aus den zentralen Parametern, den erfassten produktiven Leistungen (Leistungsverbuchung), sowie direkt aus der Arbeitszeiterfassung (wie lange wurde gearbeitet, welche Tätigkeiten wurden gebucht) geladen. Per Knopfdruck verschaffen Sie sich bei Bedarf auch einen Überblick über die Produktivität eines bestimmten Mitarbeiters (Vorjahr <-> Geschäftsjahr, Abweichung, Summen, etc.).
- Ausserdem können automatisch Monatsübersichten (Vergleich der Mitarbeiter untereinander), sowie Verrechnungsanteile (absolut) generiert werden.
- Über einen zentralen Parameter bestimmen Sie, ob nur verrechnete Leistungen oder alle Leistungen berücksichtigt werden sollen. So ist problemlos auch ein „Snapshot“ während des Monats möglich.



Beispiel: Verrechnungsanteil in % je Mitarbeiter. Neben dieser Auswertung sind viele andere online abrufbar. Es kann z. Bsp. auch eine Auswertung mit der prozentualen Verteilung der Stunden auf produktive Leistungen und interne Tätigkeiten generiert werden (über alle Mitarbeiter).

CRM -Lizenziert für: MATRIX Solutions AG-Produktiv-Installation (ONLINE-Modus)

Umsatzstatistik berechnen

Leistungen	Leistungsarten	ABC-Code	Branchengruppen	Kundengruppen	Monatsübersicht	Umsatzvorgaben	
Monatsstatistik:							
GJ	VJ	Plan GJ	Abw. VJ	Abw. Plan	Abw. VJ Kum.	Abw. Plan Kum.	
Januar	91 349	81 965	85 000	9 384	6 349	9 384	6 349
Februar	69 343	95 694	85 000	-26 351	-15 657	-16 967	-9 308
März	163 972	197 253	140 000	-33 281	23 972	-50 248	14 664
April	114 513	72 727	65 000	41 786	49 513	-8 462	64 177
Mai	212 502	168 730	100 000	43 772	112 502	35 310	176 679
Juni	121 214	100 000		-121 214	-100 000	-85 904	76 679
Juli	98 514	95 000		-98 514	-95 000	-184 418	-19 321
August	104 883	100 000		-104 883	-100 000	-289 301	-119 321
September	141 432	120 000		-141 432	-120 000	-430 733	-238 321
Oktober	78 882	70 000		-78 882	-70 000	-509 615	-308 321
November	77 002	80 000		-77 002	-80 000	-586 617	-389 321
Dezember	62 498	55 000		-62 498	-55 000	-649 115	-468 321
Total	651 678	1 300 794	1 095 000	-649 115	-443 321		

Drucken Schliessen

Umsatzauswertung/-planung auf Basis Firma:

- Erstellen Sie Umsatzauswertungen über Ihren ganzen Betrieb auf Knopfdruck. Werten Sie den Umsatz aus nach:
 - Leistungen (z. Bsp. Anteil EDV, Buchhaltung, etc.).
 - Leistungsarten (z. Bsp. Stunden, Fremdkosten, Abschläge, etc.).
 - ABC-Code (z. Bsp. wieviel Umsatz machen Sie mit Ihren wichtigsten (A1-)Kunden?
 - Branchengruppen (z. Bsp. wieviel Umsatz machen Sie mit Kunden in der EDV-Branche, Industrie, etc.).
 - Kundengruppen (z. Bsp. wie hoch ist der Anteil von AG's, GmbH's, etc. an Ihrem Gesamtumsatz).
- Vergleichen Sie den IST-Umsatz mit dem Vorjahr und Ihren Planwerten.
- Durch die umfangreichen Möglichkeiten (selbstverständlich können Sie die Auswertungen auch grafisch drucken) haben Sie stets den vollen Überblick über Ihr ganzes Geschäft.

CRM-Treuhand -Lizenziert für: Testversion für MATRIX-Produktiv-Installation (ONLINE-Modus)

Kundendaten bearbeiten

Firma1: MATRIX Solutions AG
 Firma2:
 Strasse: Rautstrasse 71
 CH 8048 Zürich ZH
 Postfach:
 Hersteller CRM Software

KV: 1.00/1.02
 KdNr: PK100164
 Gruppe: 1 ABC-Code C2
 Tel (1): +41(0)44 406 28 45
 Tel (2):
 Fax: +41(0)44 400 48 68

Ges. IJ: Umsatz VJ: 1.21.400
 Umsatz GJ: 1.21.400

Suchbegriff:
 HomePage: www.matso.ch

Ansprechpartner: Fristenkontrolle Zusatzdaten Termine Kundenplan Leistungen Angebote

Firma	Ort	Umsatz VJ	Umsatz GJ	Umsatz VIST	Umsatz BIL
AD Import-Export Muster AG	Mänserken	78 823	2 291	2 291	
ABC AG	Alberswil	39 500	97 000	15 416	15 416
AD Ruprecht AG	Fischingen	11 475	1 500	5 000	5 000
Agrotik GmbH	Forch	4 500	200	5 416	5 416
ABH AG	Frauenfeld	600	226	1 458	1 458
Alcom AG	Eschlikon TG		1 200		
Ami Dr. med. Paul	Düssingen				
Architektur- & Verwaltungs GmbH	Busswil TG				
Arnold Paulsen	Aadorf				

Daten vom Monat: 5 Letztes Ladedatum:
 Aktueller Monat: 5 24.05.2007
 Total: 58740 298610 68083 68083

Monat kolligieren Gesamtstatus berechnen Drucken Bearbeiten

Umsatzauswertung/-planung auf Basis Kunde:

- Die Umsätze werden automatisch bei Rechnungsstellung gespeichert und können dann je Kunde aufsummiert werden.
- Der Vorjahresumsatz, sowie der aktuelle Umsatz zum Kunden wird falls gewünscht direkt auf der Hauptmaske angezeigt. Eine Auswertung Ihrer Kundenumsätze in % Ihres Gesamtumsatzes ist auf Knopfdruck möglich.
- Durch die konsequente Kundenkategorisierung sind ausserdem auch Auswertungen nach den unterschiedlichsten Kriterien möglich. Es können beliebige Sichten auf den Umsatz gelegt werden (alle Kriterien der Filtermaske, wie z. Bsp. Kunden-, Branchengruppe, ABC-Code, Kanton, Kundenverantwortliche, Konzerne, etc.).
- Jeder Kunde kann direkt in CRM-Treuhand/Business beplant werden (Jahresumsatz), wodurch jederzeit der aktuelle Stand zum Umsatz-Soll ermittelt werden kann.

Technische Voraussetzungen:

Software

- Windows 2000 / XP / Vista
- Für die Nutzung der Büroautomationsfunktionen und der Rechnungsstellung: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Outlook

Hardware:

- PC mit mindestens 256 MB Hauptspeicher
- Bei Mehrbenutzerbetrieb: Netzwerk mit Fileserver

Preise CRM-Adress:

CRM-Adress Testversion (Download)	kostenlos
CRM-Adress Testversion auf CD	Fr. 25.--
CRM-Adress Grundpaket inkl. 1 Benutzer	Fr. 98.--
Zusatzbenutzer CRM-Adress	Fr. 68.--
CTI CRM Grundpaket inkl. 1 Benutzer	Fr. 980.--
Zusatzlizenz CTI CRM	Fr. 98.--

Alle Preise verstehen sich exkl. MWSt, Preisänderungen vorbehalten

Kontakt:

MATRIX Solutions AG
 Rautstrasse 71
 CH-8048 Zürich

Tel.: +41 (0)44 406 28 45
 Fax: +41 (0)44 400 48 68
 Mail: kontakt@matso.ch
 Web: www.matso.ch
(kostenloser Download Test-/Demosversionen)

Preise CRM-Business/-Treuhand:

CRM-Business/Treuhand Demoversion (Download)	kostenlos
CRM-Business/Treuhand Demoversion auf CD	Fr. 25.--
CRM-Business/Treuhand Grundpaket inkl. 1 Benutzer:	Fr. 2'450.--
Zusatzlizenz CRM Business /-Treuhand:	Fr. 600.--
CTI CRM Grundpaket inkl. 1 Benutzer	Fr. 980.--
Zusatzlizenz CTI CRM	Fr. 98.--

Spezialangebot 25% Rabatt bis 31.12.2007 auf obige Preise

Unterschiede der CRM-Versionen:

Funktion:	CRM-Business	CRM-Treuhand	CRM-Adress
Sehr leistungsfähige Adressverwaltung, umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten (Serienbriefe, Etiketten, Adress- und Telefonliste, etc.) sowie Outlook- und Office Schnittstellen	✓	✓	✓
TwixTel-Schnittstelle (Suche in TwixTel, Übernahme der Adresse in CRM)	✓	✓	✓
Telefonieren aus CRM	✓	✓	✓
Anruferkennung, Anrufprotokoll, etc. (mit Zusatzprodukt CTI CRM)	✓	✓	✓
Pendenzkontrolle	✓	✓	✓
Halbautomatische Installation von Updates via Internet	✓	✓	✓
Netzwerkfähig	✓	✓	✓
Erfassung von Aktionen (Terminen) zu Kunden	✓	✓	✓
Leistungserfassung (für Dienstleistungsbetriebe optimiert)	✓	✓	-
Rechnungsstellung (für Dienstleistungsbetriebe optimiert)	✓	✓	-
Arbeitszeiterfassung (inkl. Verwaltung von Überzeit- und Ferien-Saldi, direkt mit Leistungserfassung verknüpft)	✓	✓	-
Umfangreiche Produktivitäts- und Umsatzauswertungen	✓	✓	-
Schnittstelle zu Sage Sesam Debitorenbuchhaltung (offene Posten)	✓	✓	-
Umsatzplanungsfunktionen	✓	✓	-
Angebotsverfolgung	✓	✓	-
Fristenkontrolle (MWST) spezifisch für Treuhänder und Buchhaltungsbüros	-	✓	-