

Multichannel-fähiges CRM für internationale Märkte



Internationalisiertes Vertriebssystem macht standortunabhängig

© FABIS 1988-2016

Das sprachunabhängige FABIS CRM rüstet Unternehmen für den multichannel-Vertrieb auch im internationalen Einsatz in globalen Märkten. Sprache, Währung und Umsatzsteuersätze sind internationalisiert. Das multichannel-fähige CRM bildet alle Vertriebskanäle in einem zentralen System ab.

Mehrkanalfähigkeit und Internationalisierung der FABIS Vertriebsserie wurden von Anfang an in der Software-Entwicklung berücksichtigt. So kann das FABIS [CRM](#) standortübergreifend eingesetzt werden. Die Sprache ist streng vom eigentlichen Programmcode getrennt. Die konsistente Terminologie in der Programmierung ist Voraussetzung für die Multichannel-fähigkeit und Internationalisierung des Vertriebssystems. Von der Grundversion lassen sich lokale Versionen mit Oberfläche, Dokumentation und Hilfetexte ableiten. Die Anwendungslogik muss nur aus fachlichen Gründen angepasst werden.

Die Internationalisierung ist Voraussetzung für ein multichannel-fähiges CRM. Das FABIS CRM ist ein Modul der FABIS Vertriebslösung. Neue Vertriebskanäle können schnell und leicht hinzugefügt werden.

Über die Bedienung der Software in der jeweiligen Muttersprache ist die Akzeptanz in internationalen Unternehmen erhöht. Zusätzliche Übersetzungen in beliebige weitere Sprachen sind jederzeit nachzuziehen.

Der Vertriebskanal ist der Weg, über den ein Produkt oder eine Dienstleistung vom Hersteller oder Lieferanten zum Kunden gelangt. Beispiele für Vertriebskanäle sind Direktverkauf, Einzelhandel, Online-Vertrieb und der Großhandel. Ein Vertriebskanal kann sich aus einer Kette von Zwischenhändlern wie Großhändler, Einzelhändler und Vertragshändler zusammensetzen.

Multichannel-fähiges CRM bedeutet, dass sich alle Vertriebskanäle auch im internationalen Vertrieb in einem zentralen System abbilden lassen. Das multichannel-fähige CRM ist ein Modul der FABIS Vertriebsserie und kann um die Vertriebssteuerung und Provisionsabrechnung bei leistungsorientierter Vergütung und Zielvereinbarungen erweitert werden.

Pressekontakt:

Nicola Strätz
Telefon: 0951 / 980461 - 07
Fax: 0951 / 980461 - 50
E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozesse. Die flexiblen Standardmodule decken in der Regel 90% der individuellen Anforderungen ab.

Zu den Anwendern gehören Versicherungen, Banken, Finanzdienstleistung, sowie Vertriebe der Telekommunikation, Energieversorgung und im Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.