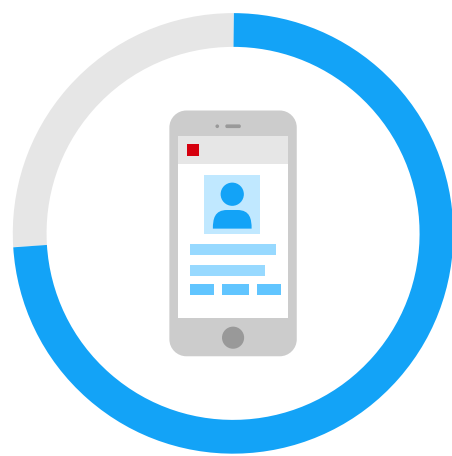


Infor CRM: MOBILE Kundenbeziehungen

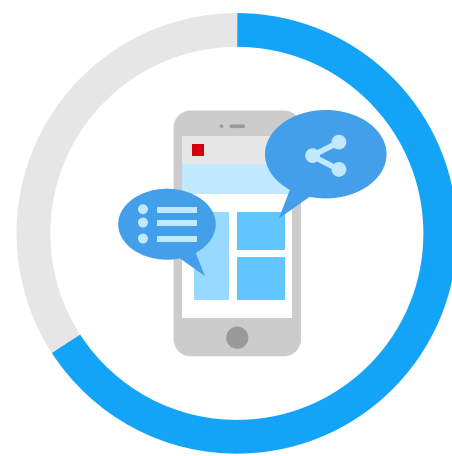
Die Welt ist mobil – und wenn Sie in puncto Produktivität und Effektivität nicht hinter Ihren Mitbewerbern zurückbleiben möchten, muss Ihre Vertriebsorganisation über mobile Endgeräte auf Ihre CRM-Software zugreifen können.

Arbeiten Sie produktiv und effizient auf Ihrem mobilen Endgerät und erreichen Sie Ihre Kunden von jedem Ort aus.



74%

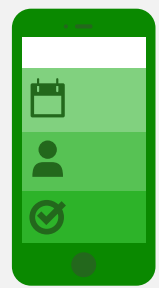
der Vertriebsorganisationen unterstützen bereits den mobilen CRM-Zugriff.¹



66%

des gesamten Datenverkehrs im Internet wird im Jahr 2016 auf mobilen Geräten erfolgen.²

Ermöglichen Sie Ihrem Vertriebsteam, an jedem Ort der Welt produktiv zu sein



89%

der in ihrer Branche führenden Organisationen unterstützen die mobile Synchronisation von Kalendern, Kontakten und Aufgaben.⁷



74%

der Organisationen ermöglichen ihren Vertriebsmitarbeitern, Kunden, Kontakte, Verkaufschancen, Leads und Prognosen remote anzuzeigen und zu bearbeiten.⁸



37%

der Vertriebsmitarbeiter im Innendienst arbeiten sowohl im Büro als auch von zuhause aus.⁵



17%

der Vertriebsmitarbeiter im Innendienst arbeiten ständig von zuhause aus.⁶

Finden Sie heraus, wie sich der mobile CRM-Zugriff auf Ihren Unternehmenserfolg auswirken kann



76%

aller Vertriebsleiter denken, dass mobiles Customer-Relationship-Management die Gesamtleistung des Vertriebsteams steigert.³



14.6%

mehr Produktivität, wenn Vertriebsorganisationen ihr CRM-System auch mobil zugänglich machen.⁴



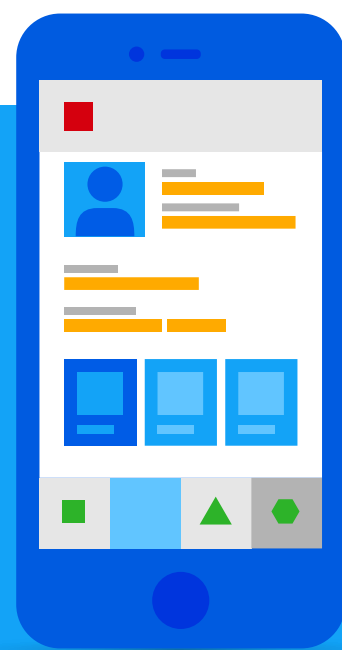
26.4%

mehr Produktivität, wenn Sie eine CRM-Software mit Social-Media- und mobilen Funktionen nutzen.⁵

Nehmen Sie Infor CRM jetzt in Betrieb

Mit Infor CRM erreichen Sie alle Ziele, die Sie erreichen müssen – und alle Ziele, die Ihr Unternehmen erreichen soll. In unserer Software stecken mehr als 20 Jahre zielgerichteter Innovation.

Infor CRM: Intelligenter verkaufen – überall.



¹ Nucleus Research

² Gartner

³ Accenture, "Top Five Improvements for Sales Effectiveness," 2013 CSO Insights Survey

⁴ Nucleus Research, The Value of Mobile and Social for CRM, as discussed in an interview with founding partner Rebecca Wettemann, SearchCRM.com, 2012.

⁵ Nucleus Research

⁶ Jeff Green, "Sales Moves Beyond Face to Face Deals, Onto the Web," BusinessWeek, January 10, 2013.

⁷ Aberdeen Group, Sales Mobility: How Best-in-Class Remote Sellers Are Replacing "See" with "Do", 2012

⁸ Aberdeen Group