



*synalis*

**Besser beraten – mit dem  
360° Blick auf Ihre Mandanten**



CRM für Beratungsgesellschaften



---

## Kundenbeziehungsmanagement im Beratungsumfeld

Als spezialisierter IT-Dienstleister bietet Ihnen synalis mit *CRM für Beratungsgesellschaften* eine Branchenlösung auf Basis des Kundenmanagement-Systems Microsoft Dynamics CRM 4.0. Diese richtet sich an Unternehmen mit Schwerpunkt auf der Erbringung von Beratungsdienstleistungen für Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und/oder Privatpersonen. Abgestimmt auf die Struktur, Organisation und Arbeitsabläufe beratender Berufe unterstützt Sie *CRM für Beratungsgesellschaften* bei der Festigung und dem Ausbau bestehender Kunden-/Mandantenbeziehungen sowie der Identifikation und Erschließung neuer Potenziale. Mandantenrelevante Informationen können kompakt aufbereitet und fachgebiets- bzw. standortübergreifend bereitgestellt werden. Ad hoc-Abfragen und -Übersichten zeigen Ihnen Mandantenumsätze und -deckungsbeiträge auf und ermöglichen eine zielgerichtete Ansprache.



## Unsere Leistung

synalis ist seit vielen Jahren IT-Dienstleister in der Beratungsbranche und kann ein fundiertes Wissen der Branchenbelange vorweisen. Unsere langjährigen Kunden vertrauen auf unsere sachkundige Analyse und Beratung, die fristgerechte Einhaltung von Terminen und den qualitativen Service bei Umsetzung und Wartung.

Modernes Informationsmanagement heißt für uns, zeitgemäße Technologien so einzusetzen, dass unter wirtschaftlichen Aspekten positive Ergebnisse für Ihr Unternehmen erzielt werden. Nicht das technisch Machbare, sondern das unternehmerisch Sinnvolle ist unser Maßstab bei der Entwicklung von CRM-Lösungen für Sie.

Besonders profundes Know-how haben wir uns bei der ganzheitlichen Integration von CRM in andere Systeme verschafft. Mit unserem Produkt *syncster* bieten wir Ihnen zusätzlich zur CRM-Software eine Plattform, die eine einfache Anbindung an bestehende Systeme ermöglicht.



---

## Informationen über *CRM für Beratungsunternehmen*

*CRM für Beratungsunternehmen* umfasst Komponenten wie Kontakt- und Aktivitäten-Management, Marketing- und Vertriebsunterstützung, Betreuungsunterstützung sowie Berichts-, Planungs- und Analysefunktionen. Es verbindet eine Reihe von einschlägigen Systemen und setzt Daten aus Buchhaltung, Leistungserfassung, Korrespondenz etc. in Beziehung zueinander.

Nutzen Sie sämtliche Funktionalitäten von Dynamics CRM aus Ihrer vertrauten Arbeitsumgebung: Durch die vollständige Integration in Microsoft Outlook arbeiten Sie in einer vertrauten Anwendung und vermeiden redundante Datenpflege. Erfassen Sie Mandanten- und Kontaktinformationen, planen Sie Aufgaben, Termine und Besuche und erledigen Sie Ihre Geschäftskorrespondenz direkt in Microsoft Outlook – Dynamics CRM sichert diese unmittelbar im Kundenkontext und stellt somit eine vollständige und lückenlose Historie zu einem Geschäftskontakt sicher.



---

## Die Vorteile von *CRM für Beratungsgesellschaften* auf einen Blick

- ✓ Einheitlicher und professioneller Auftritt beim Mandanten. Sie erzielen Standards bei Angeboten, Dokumentationen etc.
- ✓ Wer Beratungsleistung verkaufen will, muss Vertrauen schaffen. Durch das Sammeln von Wissen um die Bedürfnisse der Mandanten können Sie eine vertrauensvolle Kundenbeziehung herstellen.
- ✓ Gut vorbereitet in Mandantengespräche gehen. Sie können sich vor Terminen mit dem 360° Blick über Klienten, Aufträge und Projektstatus informieren – auch wenn Ihr/e Kollege/in mal im Urlaub ist.
- ✓ Die Beratungsbranche ist sehr Ressourcen-intensiv. Sie können Ihre Ressourcen effizient und transparent einsetzen.
- ✓ Gerade für beratende Berufe sind neutrale Multiplikatoren und Empfehler wichtig um neue Mandantenkontakte zu gewinnen. Bilden Sie die Beziehungen und Netzwerke ab.
- ✓ Erstklassige Beratungsleistung ist Grundvoraussetzung für das Zustandekommen und den Aufbau dauerhafter Mandantenbeziehungen. Initiieren Sie flankierende Maßnahmen um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.
- ✓ Standort-übergreifende Beratungseinsätze. Sie erhalten Transparenz über die Arbeitsprozesse und können automatische Workflows über Standorte hinweg generieren.
- ✓ Professionelle zielgruppenadäquate Ansprache potenzieller Mandanten. Schnelles und einfaches selektieren der Kundengruppen und erstellen von Marketingkampagnen.
- ✓ Mit einer guten Planung und Übersicht die Existenz langfristig sichern. Umfangreiches Reporting über Ihre Aufträge und Anfragen.



Microsoft Business Solutions  
Security Solutions  
Networking Infrastructure Solutions  
Information Worker Solutions

**synalis GmbH & Co. KG**  
Gesellschaft für modernes  
Informationsmanagement  
Windgassenstraße 24  
D-53229 Bonn

Telefon +49(0)228-92 68 0  
Telefax +49(0)228-92 68 190  
Mail: [info@synalis.de](mailto:info@synalis.de)  
[www.synalis.de](http://www.synalis.de)