



Mehr Macht für
Fachleute über ihre
Kundenbeziehungen

Lexis® InterAction® für Microsoft® Outlook®

Bequemer Zugriff auf Kundeninformationen und Einsichten, ohne Ihre E-Mails, Kalender oder Kontakte zu verlassen zu müssen

Mehr Übersicht und Kontrolle über all Ihre wichtigen Kundenbeziehungen und Kontaktpunkte

Die dynamische Integration von InterAction in Microsoft Outlook bietet alles, was vielbeschäftigte, für die Kundenbeziehungen zuständige Fachleute benötigen, um mit Bestandskunden zu arbeiten, neue Kunden zu gewinnen und die für die Unternehmenserweiterung notwendigen Business-Development-Anstrengungen zu unterstützen.

Mit **InterAction für Microsoft Outlook** können Sie in benutzerfreundlicher und vertrauter Weise auf Informationen zu Kundenbeziehungen zugreifen, während Sie im normalen Microsoft Outlook-Workflow arbeiten. Kundendaten, Kontaktinformationen, gegenseitige Verbindungen, anstehende Meetings und persönliche Notizen sind auf dem Desktop

genauso leicht zugänglich wie E-Mail, Kalender und Kontaktlisten. Das erleichtert es, auf E-Mails sachkundig zu antworten, die entsprechenden Aktivitäten im Unternehmen zu erwähnen oder Kontakt Erinnerungen einzurichten, um die notwendigen Kontaktpunkte mit wichtigen Kunden aufrechtzuerhalten.

Nutzen Sie Informationen zu Kundenbeziehungen, um neue Aufträge zu gewinnen

Mit leistungsfähigen „Wer kennt wen?“-Funktionen und Verbindungsinformationen, zeigt InterAction Beziehungen mit Kunden auf, die von Ihrem Unternehmen bereits eingeleitet wurden und für Sie von Interesse sind. InterAction kann sogar Zwischenverbindungen aufdecken, vielleicht einen Unternehmenskontakt, der in der Vergangenheit mit Ihrem potenziellen Kunden gearbeitet hat, oder jemanden, der mit dieser Person im Aufsichtsrat einer gemeinnützigen Stiftung sitzt. Durch das Aufzeigen dieser Art von strategischen Beziehungen entfernt InterAction eines der größten Hindernisse, denen Fachleute gegenüberstehen, wenn sie die internen Netzwerke zur Gewinnung neuer Kunden nutzen wollen.

Managen Sie Ihre Kundenbeziehungen und verpassen Sie nie wieder eine Gelegenheit

Persönliche Beziehungen machen häufig den Unterschied aus zwischen Gewinnen und Verlieren. Die Funktionen für das Management von Kundenbeziehungen von InterAction bieten eine breite Momentaufnahme der strategischen Beziehungen und zentralen Interaktionen innerhalb Ihres Unternehmens. Wenn Sie mit den Kunden und potenziellen Kunden in Verbindung bleiben und diese Kontakte pflegen, werden Sie keine Gelegenheiten mehr übersehen.

InterAction kann Sie automatisch benachrichtigen, wenn jemand im Unternehmen ein Meeting hat oder ein Telefongespräch mit einem wichtigen Kontakt führt oder mit diesem korrespondiert ... Das ist eine wertvolle Perspektive, wenn mehrere Personen mit demselben Kunden und Kontakten arbeiten. Zudem ermöglicht Ihnen die Desktop-Integration von InterAction in Microsoft Outlook zusätzliche Möglichkeiten, um das Wissen über und die Einsichten in die Kundenbeziehungen auf dem Laufenden zu halten.

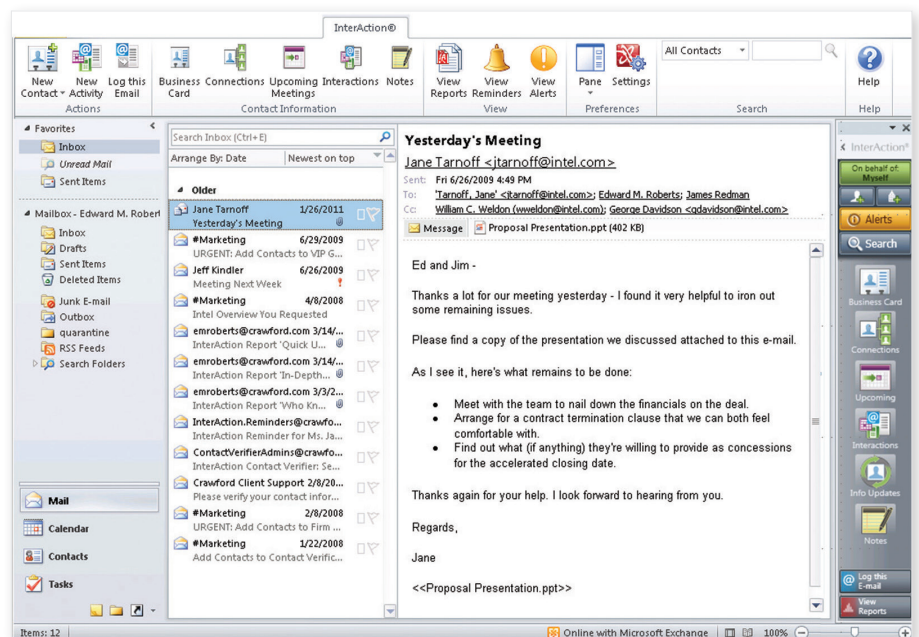
Neue Funktionen erhöhen den Nutzen für den Anwender

Regelmäßige Software-Updates machen Fachleuten noch mehr benutzerfreundliche Funktionen leicht verfügbar. Aktuelle Verbesserungen haben den Anwendern Folgendes ermöglicht: die Flexibilität, auf InterAction-Funktionen über eine Symbolleiste am oberen Rand des Outlook-Fensters oder über die Standard-Seitenleiste zuzugreifen; aktive Hyperlinks in Notizen und Aktivitäten und neue Optionen zu Kontakt-Suchergebnissen, die Zeit und Mühe sparen.

„InterAction für Microsoft Outlook ist meiner Ansicht nach bahnbrechend. Wir arbeiten an der Vision, InterAction als eine universelle Informationsquelle verwenden zu können, die Rechtsanwälte dabei hilft, so viel wie möglich über Ihre Kontakte und Gelegenheiten zu verstehen.“

Rechtsanwälte können nicht nur auf einen Blick erkennen, wer ihre Kontakte kennt, sondern auch, wie viel wir in der Vergangenheit in Rechnung gestellt haben, zu welchen Angelegenheiten wir gearbeitet haben und wie groß die Unternehmen ihrer Kunden sind.“

Marketing- und Business-Development-Direktor einer großen Anwaltskanzlei



InterAction für Microsoft Outlook: Symbol- und Seitenleiste

Gleich, ob Sie die InterAction Symbol- oder Seitenleiste verwenden, können Sie mit dem einfachen Zugang zu Funktionen und automatischen Updates stets auf dem Laufenden bleiben

- Erhalten Sie Meldungen, wenn sich Informationen zu Ihren zentralen Kontakten ändern
- Suchen Sie nach unternehmensweiten Kontakten, ohne Ihren Posteingang zu verlassen
- Rufen Sie einen Kontakt-Briefing-Bericht auf, um sich auf ein Meeting vorzubereiten
- Schauen Sie sich Daten zu Personen in einer E-Mail an: Kontaktdetails; gegenseitige Verbindungen; anstehende Meetings; Interaktionen innerhalb des Unternehmens; aktuelle Änderungen ihrer Informationen und Unternehmens-Notizen

Weitere Informationen

Für weitere Informationen zu Lexis® InterAction® für Microsoft® Outlook® und eine Diskussion der spezifischen geschäftlichen Anforderungen Ihres Unternehmens, konsultieren Sie bitte www.lexisnexis.co.uk/enterprisesolutions, senden Sie eine E-Mail an salesinfo@lexisnexis.co.uk oder rufen Sie an unter +44 (0) 1132 262065, um mit einem Kundenberater der LexisNexis Enterprise Solutions zu sprechen.



Enterprise Solutions