

Die eEvolution-Microsoft Dynamics CRM

Integration

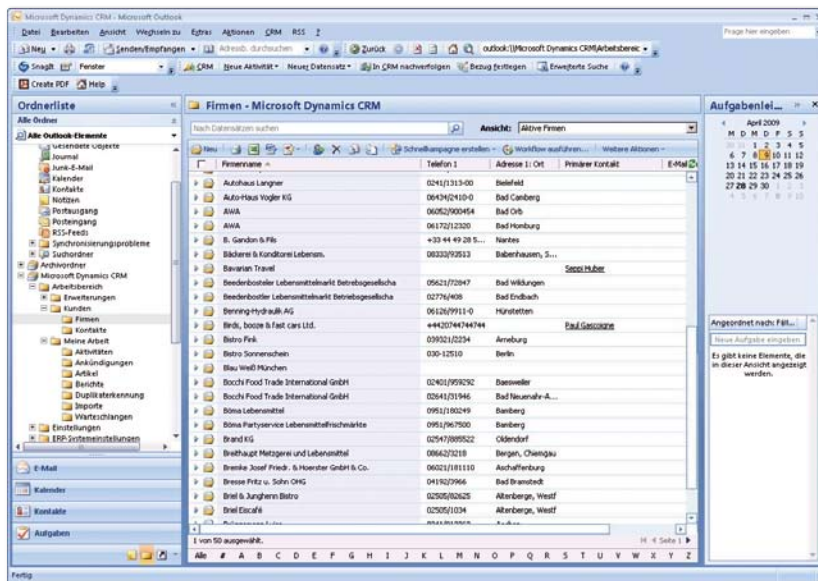
eEvolution-Microsoft Dynamics CRM-Integration

Die einfache Erlernbarkeit des Systems sowie die beispielhafte Outlook-Integration bieten den echten Nutzen für die Vertriebsarbeit, die Kundenbetreuung und den Kundenservice.

Ein funktionierender Vertrieb steht vor der Herausforderung, seine Interessenten- und Kundendaten sowie sämtliche damit im Zusammenhang stehenden Aktivitäten aktuell zu halten und allen am Vertriebsprozess Beteiligten möglichst ohne Zeitverzögerung zur Verfügung zu stellen. Das ERP-System eEvolution bietet deshalb bereits eingebaute CRM-Funktionen, die für einfache vertriebliche Steuerungsaufgaben gut geeignet sind. Sobald aber der Vertrieb strukturiert und verteilt arbeiten soll, ist eine erweiterte Funktionalität erforderlich, wie die CRM-Software von Microsoft sie zur Verfügung stellt. Die einfache Erlernbarkeit des Systems sowie die beispielhafte Outlook-Integration erleichtern den Einsatz und bieten sehr schnell einen echten Nutzen für die Vertriebsarbeit sowie die nachgelagerte Kundenbetreuung bzw. den Kundenservice.

Einfacher Datenzugriff vom CRM-System auf das eEvolution ERP-System und umgekehrt. Auf Wunsch sogar offline!

Das ERP-System eEvolution und das CRM-System Microsoft Dynamics CRM lassen sich effizient integrieren. Damit wird auf einfache Weise erreicht, dass ein CRM-Nutzer auf die Daten aus dem ERP-System und umgekehrt im ERP-System auf CRM Daten zugreifen kann. Da Microsoft Dynamics CRM auf Wunsch auch offline funktioniert, können damit ERP-Daten ebenfalls offline genutzt werden. Damit hat der Vertrieb alle relevanten Informationen in der weltweit am meisten genutzten Software zur Hand.



Microsoft Dynamics CRM in
Microsoft Outlook integriert

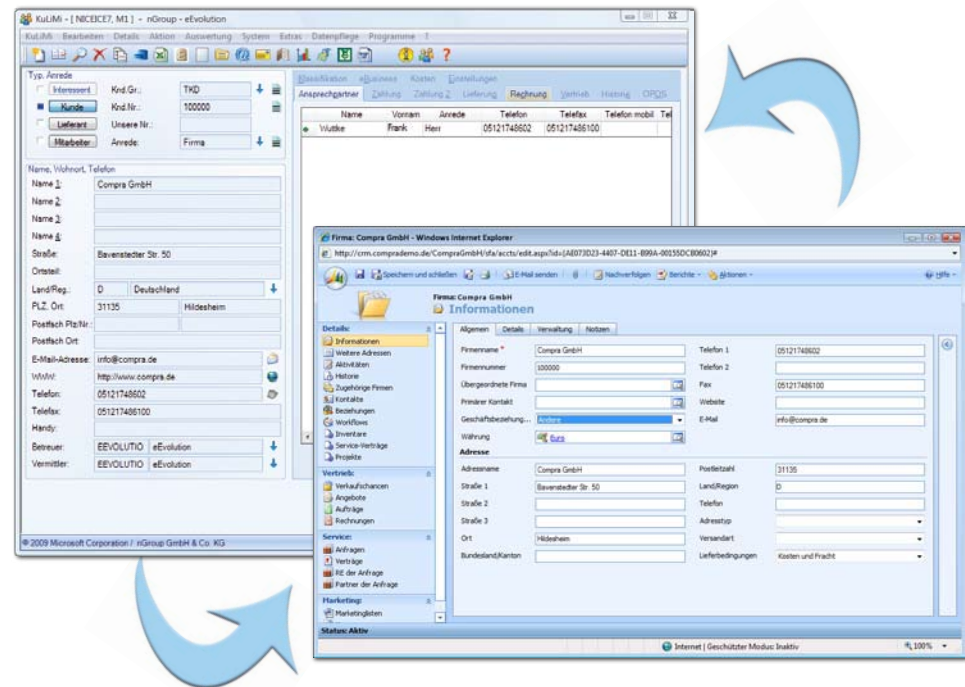


Die Replikationsinhalte

Derzeit werden folgende Inhalte standardmäßig zwischen den Systemen übertragen:

- Kunden von eEvolution nach Firmen in CRM
- Ansprechpartner von eEvolution nach Kontakten in CRM
- Firmen von CRM nach Kunden in eEvolution
- Kontakte von CRM nach Ansprechpartnern in eEvolution
- Produkte von eEvolution nach CRM
- Verschiedene Systemtabellen von eEvolution nach CRM
- Angebote von eEvolution nach CRM
- Aufträge von eEvolution nach CRM
- Rechnungen von eEvolution nach CRM

Beide Systeme sind technisch über WeBservices miteinander verbunden. Die Integration umfasst im Lieferumfang bereits viele Daten, die kontinuierlich zwischen beiden Systemen ausgetauscht werden. Dabei sind die Tabellen/Daten, die von eEvolution an das CRM übertragen werden, beliebig durch entsprechende Konfiguration erweiterbar.



Gegenseitiger Datenaustausch von eEvolution und dem CRM

Die Installation erfolgt üblicherweise auf einem Rechner, der Zugriff zu beiden Systemen hat. Teile der Integration können auch auf dem DB-Server genutzt werden, je nachdem, wie die Gesamtleistung der Server ausgelegt ist. Eine Standard-Installation nimmt etwa einen Tag in Anspruch, wenn sowohl eEvolution als auch Microsoft Dynamics CRM bereits installiert und konfiguriert sind. Üblicherweise erfolgt dann ein Customizing, bei dem die Bildschirme des Microsoft Dynamics CRM angepasst werden, um die Daten aus dem ERP-System an geeigneter Stelle anzuzeigen und um die Replikation eventuell um zusätzliche Daten, beispielsweise aus dem Bereich der Produktion oder des Rechnungswesens zu erweitern.

Auf Anfrage steht ein Demo-System zur Verfügung, welches über das Internet genutzt werden kann. Damit kann man sich ein Bild von der Einbettung der eEvolution-Daten in das Microsoft Dynamics CRM machen und es einfach mal testen.



Das ERP-System **eEvolution** und das CRM-System **Microsoft Dynamics CRM** lassen sich effizient integrieren. Damit wird auf einfache Weise erreicht, dass ein CRM-Nutzer auf die Daten aus dem ERP-System und umgekehrt im ERP-System auf CRM Daten zugreifen kann.

KONTAKT UND PREISE:

COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 5121 7486 02
Fax +49 5121 74 86 100

eMail: info@compra.de
[http://www.compra.de/
site/2248/CRM.aspx](http://www.compra.de/site/2248/CRM.aspx)

Oder, falls Sie schon eEvolution-Anwender sind, bei Ihrem betreuenden eEvolution-Partner.

SYSTEMVORAUSSETZUNGEN

MS CRM 3 oder 4

eEvolution 6/7 mit SQL-Server oder Oracle (andere eEvolution-Versionen auf Anfrage)

CRM/eEvolution-Integration

Windows 2003 oder höher auf den Servern