

# protel Sales & Marketing

## Das Modul für Customer Relationship Management

**Nur wer seine Kunden kennt, kann stetig um sie werben.**

Zielgerichtete Vertriebs- und Marketingaktivitäten sowie ein umfassendes Customer Relationship Management sind deshalb unverzichtbar für Ihren Erfolg. protel Sales & Marketing erlaubt den ganzheitlichen Blick auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Gäste. Verbessern Sie Ihr Betriebsergebnis durch ein gezieltes Kampagnenmanagement und attraktive Kundenbindungsprogramme!

Als optionale Erweiterung fügt sich protel Sales & Marketing nahtlos in die protel Produktsuite ein. Ob Sie mit protel SPE, unserer Lösung für große Individualhotels, arbeiten oder mit protel MPE Hotelketten und -kooperationen verwalten – protel Sales & Marketing harmonisiert perfekt mit allen Front Office-Funktionen.

| Sales Aktivitäten Manager                   |     |                                                     |       |                |            |            |          |                      |       |
|---------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------|-------|----------------|------------|------------|----------|----------------------|-------|
| Prioritäten                                 |     | Weitere Filter                                      |       | Anzeigebereich |            |            |          |                      |       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Hoch    |     | <input type="checkbox"/> nur ohne Zeitangabe        |       | Von:           | 16.01.2014 | Donnerstag |          |                      |       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Mittel  |     | <input type="checkbox"/> Erledigte anzeigen         |       | Bis:           | 16.01.2015 | Donnerstag |          |                      |       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Niedrig |     | <input checked="" type="checkbox"/> Offene anzeigen |       | KW:            | 3          | Heute      |          |                      |       |
| KW                                          | Tag | Datum                                               | Zeit  | Erledigt       | User       | Typ        | Prior... | Kontakt              | Firm  |
| 35                                          | Fr  | 29.08.14                                            | :     |                | Tim S...   | Anr        | Hoch     | Herr Rainer Achui    | ABB   |
| 35                                          | Fr  | 29.08.13                                            | :     |                | Tim S...   | Brief      | Niedrig  |                      | Blum  |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 08:00 |                | von ...    | HF         | Niedrig  | Frau Karin Wanzke    | Blum  |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 09:00 |                | von ...    | HF         | Niedrig  | Frau Karin Wanzke    | Blum  |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 10:00 |                | Tim S...   | Anr        | Niedrig  | Herr Rainer Kammer   | AMC   |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 12:00 |                | Tim S...   | PC vis     | Niedrig  | Herr Tristan Peters  | Eism  |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 15:00 |                | Tim S...   | Anr        | Hoch     | Herr Hammer          | BvB   |
| 41                                          | Mo  | 06.10.14                                            | 16:00 |                | Tim S...   | HF         | Niedrig  |                      | Edit  |
| 41                                          | Di  | 07.10.14                                            | 11:00 |                | von ...    | Fix        | Niedrig  | Christian Priesmeier | 42 G  |
| 41                                          | Di  | 07.10.14                                            | 12:00 |                | von ...    | Fix        | Niedrig  | Christian Priesmeier | 42 G  |
| 3                                           | Do  | 16.01.15                                            | :     |                | Tim S...   | Ang        | Hoch     |                      | Mülle |
| 3                                           | Do  | 16.01.15                                            | 08:00 |                |            |            |          |                      |       |
| 3                                           | Do  | 16.01.14                                            | 09:00 |                | Tim S...   | Ang        | Hoch     | Herr Müller          | Kolp  |

### Aktivitäten Manager

- Termine managen, Aktivitäten steuern, Kontakte verwalten
- Tägliches Arbeitswerkzeug Ihrer Sales-Mitarbeiter

### Sales Navigator

- Listet detailliert und periodengenau erzielte und zugesagte Umsätze Ihrer Accounts auf
- Informiert über Kundenkontakte und deren Ergebnisse

### Mailing-Tools

- Mailing Assistent: Die im Front Office enthaltene Basisfunktion bietet durchgängige Kampagnenführung von der Analyse und Auswahl bestimmter Gäste bis hin zu einer zielgerichteten Mailingaktion.
- Mailing Experte: Das optionale Zusatzmodul führt durch alle Schritte einer Mailing-Aktion. Abfragen, die Sie einmal erstellt haben, können gespeichert und jederzeit wieder abgerufen werden.

### Weitere Funktionen

- Präzise Zielgruppenauswahl
- Jeder Gast kann einem bestimmten Sales-Mitarbeiter zugeordnet werden
- Detaillierte Analysen über Umsätze Ihrer Gäste und Aktivitäten Ihrer Sales-Mitarbeiter
- Schnittstelle zu Microsoft Outlook

protel Sales & Marketing kann mit allen protel-Installationen auf SQL-Basis eingesetzt werden.