



STEP AHEAD

## mySTEPS.CRM – Kundenbeziehungsmanagement aus einer Hand

Step Ahead Schweiz AG und IT Partner Aebi AG | Ralph Schmid | 21. Oktober 2022  
Telefon +41 41 618 84 44 | Mail to: [vertrieb@stepahead.ch](mailto:vertrieb@stepahead.ch) |

 **IT PARTNER** Aebi AG



# ERFRISCHEND ANDERS

**STEPS.CRM** – der direkte Weg:

1. Wunsch
2. mySTEPS – Vision - Mission
3. Infoniqa ONE 200 und mySTEPS.CRM
4. Präsentation der Lösung
5. Nächster Schritt – ganz einfach
6. Kontaktdaten

#DIEAUSSICHTISTATEMBERAUBEND  
Felderwüste war gestern

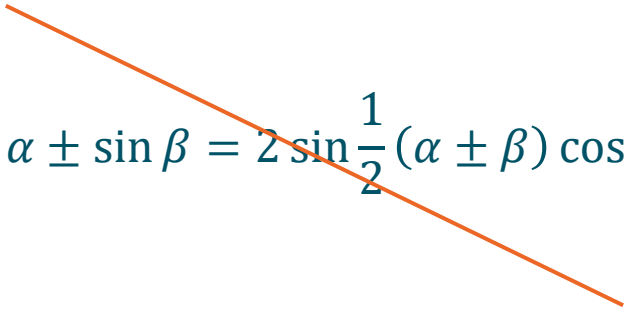
## Wunsch von CRM-Lösungen

Akzeptanz der Aussendienstmitarbeiter und Nutzung der Lösung → Fokus Vertrieb:

- ▶ Einfach an Informationen gelangen
- ▶ Mit wenig Aufwand die Lösung bedienen
- ▶ Flexibel bei veränderten Situationen
- ▶ Seine Selbstorganisation unterstützen

Und doch soll das System:

- ▶ Die Planung & Forecast unterstützen
- ▶ Wichtige Felder gepflegt sein (Datenqualität)
- ▶ Wenig redundante Daten vorhanden sein


$$\sin \alpha \pm \sin \beta = 2 \sin \frac{1}{2}(\alpha \pm \beta) \cos \frac{1}{2}(\alpha \mp \beta)$$



### UNSERE MISSION

Entwicklung von Cloud-  
und On-Prem-Lösungen  
im B2B-Umfeld.



### UNSERE VISION

Geschäftssoftware  
genauso so schnell und  
einfach nutzen wie  
Unterhaltungssoftware.



### IHR ERFOLG

Verwirklichen Sie Ihre  
Ideen auf einer  
zukunftsorientierten  
Plattform.

- ▶ Über Internet - jederzeit und überall erreichbar
- ▶ Auf den Kunden angepasste Prozesse
- ▶ Customizing im Browser - Muss Felder, Filter, Logiken
- ▶ Einfach & Modern – User Interface
- ▶ Performant
- ▶ Keine Felderschlacht - Fokus Vertrieb & Kundenbetreuung



# Infoniqa ONE 200 & mySTEPS.CRM



## mySTEPS.CRM

- ▶ Leadbearbeitung / Kundenbetreuung
  - ▶ Buying Center
  - ▶ Tätigkeiten – Kommunikation mit dem Interessenten
  - ▶ Sales-Funnel Analyse und Steuerung
  - ▶ usw.
- ▶ Marketing Tätigkeiten
  - ▶ Planen
  - ▶ Datenimport / Exporte
  - ▶ Tätigkeiten umsetzen usw.

## Infoniqa ONE 200: Abwicklung

- ▶ Detaillierte Angebote
- ▶ Auftragsabwicklung und Verrechnung
- ▶ Warenwirtschaft
- ▶ Statistiken usw.



STEP AHEAD

The screenshot displays the mySTEPS CRM interface. At the top left, the 'mySTEPS' logo is visible. Below it, a navigation bar includes 'Home', 'DMS - Vertrieb', 'Kontakte', and 'Sales'. The main header area greets the user: 'Guten Morgen Ralph Schmid!'. On the left, there are six colored buttons: 'Meine Aufgaben' (yellow), 'Meine Personen' (teal), 'Meine Unternehmen' (dark teal), 'Meine Sales-Prozesse' (purple), and 'DMS - Vertrieb' (blue). The central part of the screen is a task board titled 'Meine Aufgaben' with columns for 'Neu', 'In Bearbeitung', and 'Erledigt'. The 'Neu' column contains six tasks, each with a title, description, and a 'Normal' status tag. The 'In Bearbeitung' column contains two tasks. The 'Erledigt' column is currently empty. At the bottom left of the interface, a digital clock shows '12:35'. The background of the interface is a light gray with a subtle wood grain pattern.

Live Demo DMS Anbieter nutzt mySTEPS .....



# mySTEPS.CRM Live Demo

Sauberer Arbeitsplatz

Aufgaben im Überblick

Hilfsmittel für den Vertrieb

The screenshot displays the mySTEPS.CRM interface. At the top left, a 'Home' button is visible. Below it, a personalized greeting reads 'Guten Tag Ralph Schmid!'. A grid of six navigation tiles is shown: 'Meine Aufgaben' (yellow), 'Meine Personen' (dark teal), 'Meine Unternehmen' (dark teal), 'Meine Sales-Prozesse' (purple), 'DMS - Vertrieb' (dark blue), and 'Meine Geschäftskontakte' (dark teal). The main area is titled 'Meine Aufgaben' and features a weekly navigation bar with buttons for 'KW 44' through 'KW 52'. The tasks are organized into three columns: 'Neu', 'In Bearbeitung', and 'Erledigt'. The 'Neu' column contains six tasks, including 'verloren - Gründe erfragen', 'Erstangebot besprechen wie weiteres Vorgehen', 'Weiteres Vorgehen mit dem Kunden besprechen', 'Fit Analyse und Vorgehen intern klären', 'Position erfassen', and another 'Position erfassen'. The 'In Bearbeitung' column contains four tasks: 'Geschäftskontakt qualifizieren', 'Interessensgebiet erarbeiten', 'Konkretisierung Anforderungen', and 'Kontaktaufnahme und Vorgehen klären'. The 'Erledigt' column is currently empty. A digital clock in the bottom left corner shows '11:03'.

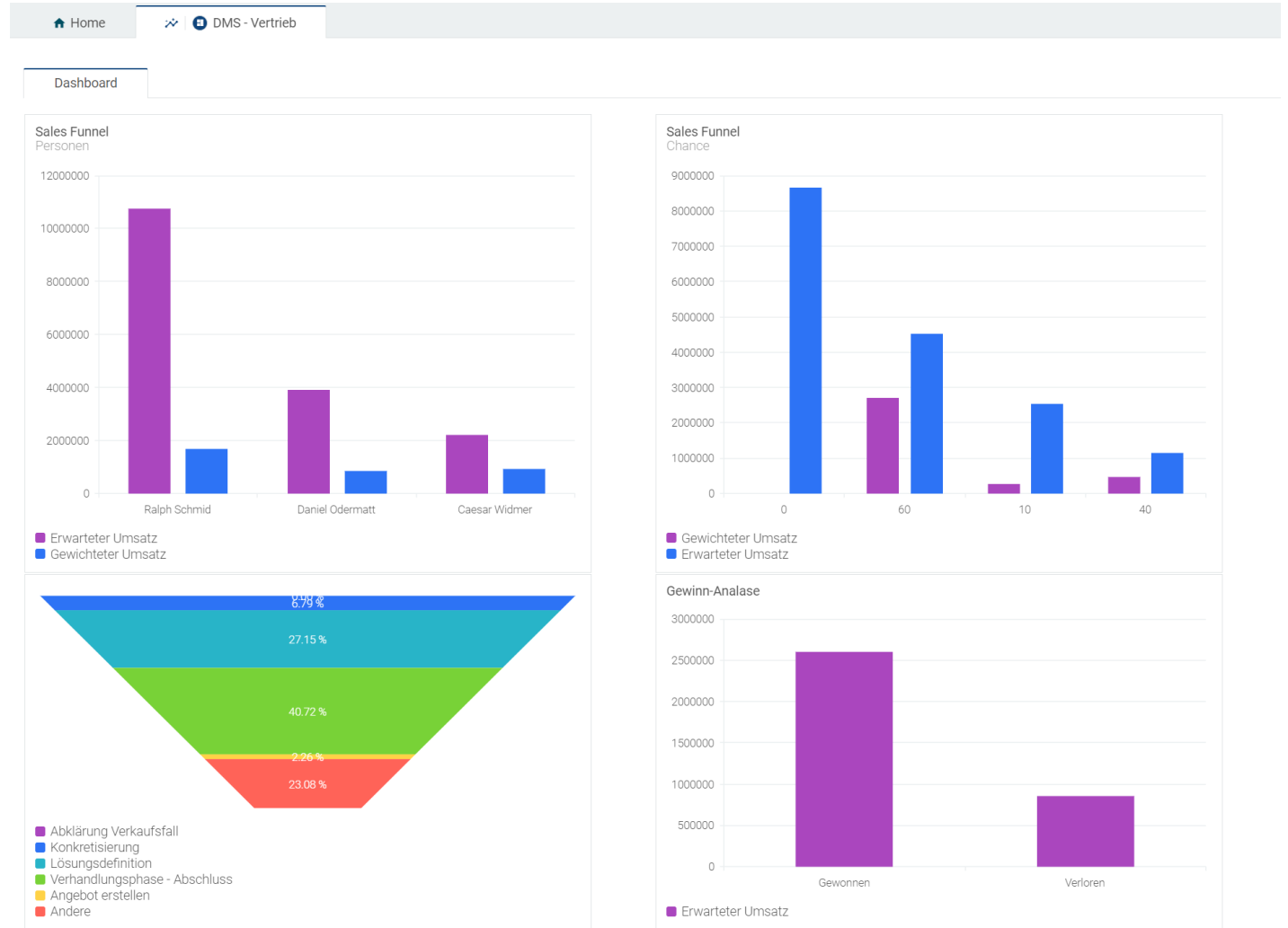
# mySTEPS.CRM Live Demo

Dashboard für schnellen Überblick

Sprung ins Detail - Verkaufsfälle

Planung und Analyse mit dabei

Selber und einfach erweiterbar





# mySTEPS.CRM Live Demo

Verkaufsfälle und Typen im Überblick

Neuer Salescase erstellen oder in den Verkaufsfall springen

Aussicht auf möglichen Umsatz & Potential

The screenshot displays the mySTEPS.CRM interface with a navigation bar at the top containing 'Home', 'DMS - Vertrieb', and 'Sales'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Übersicht' and 'Verlauf'. The main content area is titled 'Sales-Prozesse' and features a search bar 'Elemente durchsuchen...' with a count of 3. A sidebar on the left shows a tree view with 'Stammordner', 'DMS Neugeschäft', and 'Neukunden generell'. The main area is divided into four columns representing different sales stages: 'Abklärung Verkaufsfall' (8 items), 'Konkretisierung' (6 items), 'Lösungsdefinition' (5 items), and 'Verhandlungsphase - Abschluss' (2 items). Each item in these columns includes a name, company, and potential revenue. At the bottom, a summary bar shows the total potential revenue for each stage: 10% (3.285.000 EUR), 10% (2.510.000 EUR), 40% (1.080.000 EUR), and 50% (1.050.000 EUR). An orange arrow points from the text 'Aussicht auf möglichen Umsatz & Potential' to the summary bar.

Stage	Count	Total Potential Revenue
Abklärung Verkaufsfall	8	3.285.000 EUR
Konkretisierung	6	2.510.000 EUR
Lösungsdefinition	5	1.080.000 EUR
Verhandlungsphase - Abschluss	2	1.050.000 EUR



# mySTEPS.CRM Live Demo

Was ist zu tun

Wie gewinnen wir den Fall

Einfache Phasen und Aufgaben

Unterstützt Teamwork und Kommunikation

The screenshot displays the mySTEPS.CRM interface for a sales pipeline. At the top, navigation tabs include Home, DMS - Vertrieb, Sales, and a specific contact: Karl Heinz Rüdiger (Better Company GmbH). A summary bar shows the pipeline as 'Neukunde DMS' with a 10% chance and a 250,000 EUR revenue target. A progress bar highlights the 'Konkretisierung' phase.

The main interface is divided into two panels:

- Info Panel (Left):** Contains details for the 'Sales-Prozess' and 'Geschäftskontakt' (Karl Heinz Rüdiger). It includes fields for 'Bewertung' (Keine Angabe), 'Erwartetes Auftragsdatum' (01.12.2022), 'Erwarteter Umsatz' (250.000 EUR), and 'Gewichteter Umsatz' (25.000 EUR).
- Fortschritt Panel (Right):** Shows a Kanban-style view of tasks categorized by status: 'Neu' (2 tasks), 'In Bearbeitung' (1 task), and 'Erledigt' (1 task). The 'In Bearbeitung' task is 'Konkretisierung Anforderungen'.

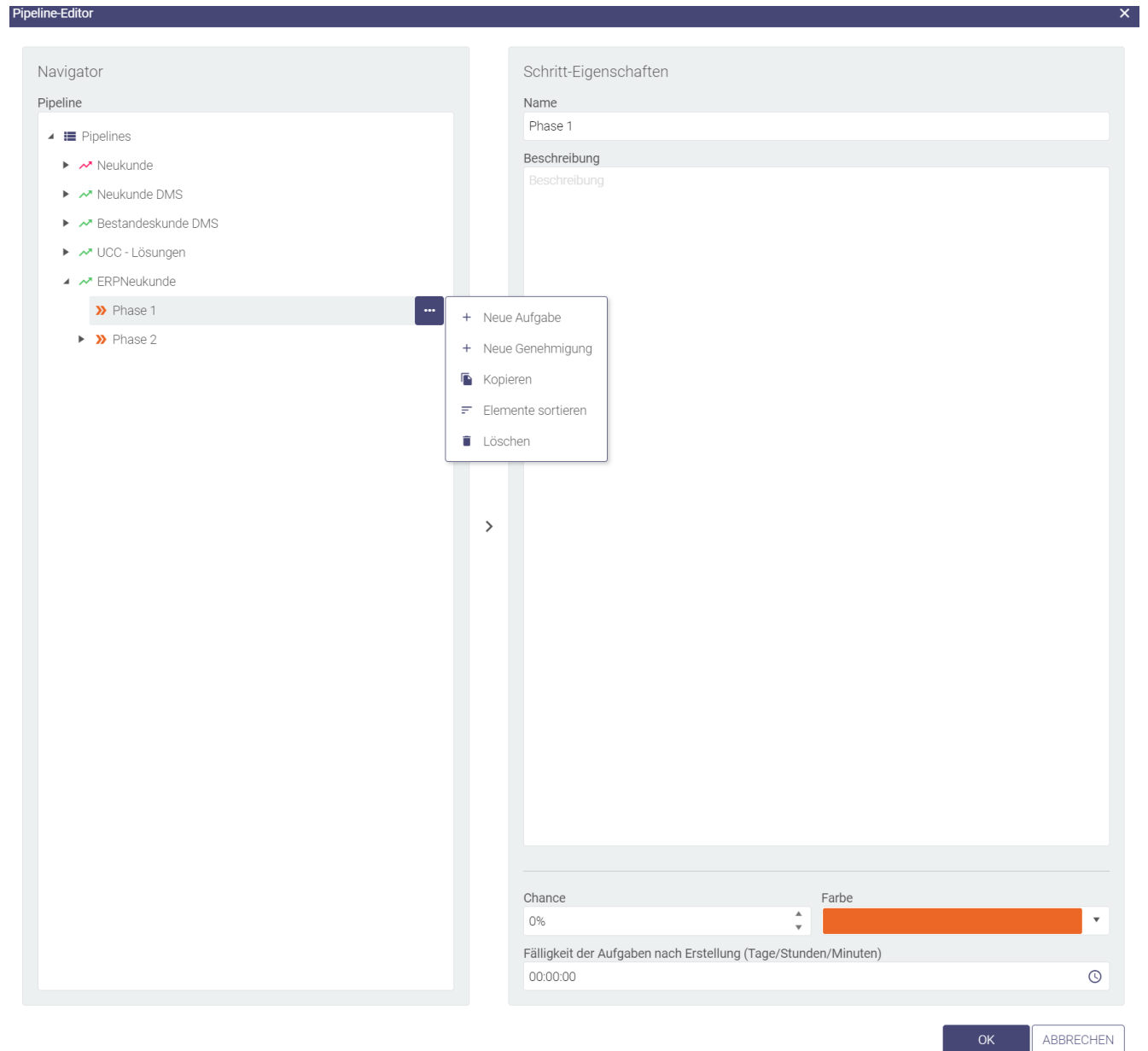


# mySTEPS.CRM Live Demo

Lösung passt sich dem Kunden an

Neue Verkaufsprozesse innert Minuten selber erstellen und ändern

Laufende Verbesserungen und Wünsche des Vertriebs umsetzen



The screenshot shows the 'Pipeline-Editor' window. On the left, a 'Navigator' pane displays a tree structure of pipelines: 'Pipelines' (expanded) contains 'Neukunde', 'Neukunde DMS', 'Bestandskunde DMS', 'UCC - Lösungen', 'ERPNeukunde', 'Phase 1', and 'Phase 2'. 'Phase 1' is selected, and a context menu is open over it with options: '+ Neue Aufgabe', '+ Neue Genehmigung', 'Kopieren', 'Elemente sortieren', and 'Löschen'. On the right, the 'Schritt-Eigenschaften' pane shows 'Name' as 'Phase 1' and 'Beschreibung' as 'Beschreibung'. At the bottom, there are fields for 'Chance' (0%), 'Farbe' (orange), and 'Fälligkeit der Aufgaben nach Erstellung (Tage/Stunden/Minuten)' (00:00:00). 'OK' and 'ABBRECHEN' buttons are at the bottom right.

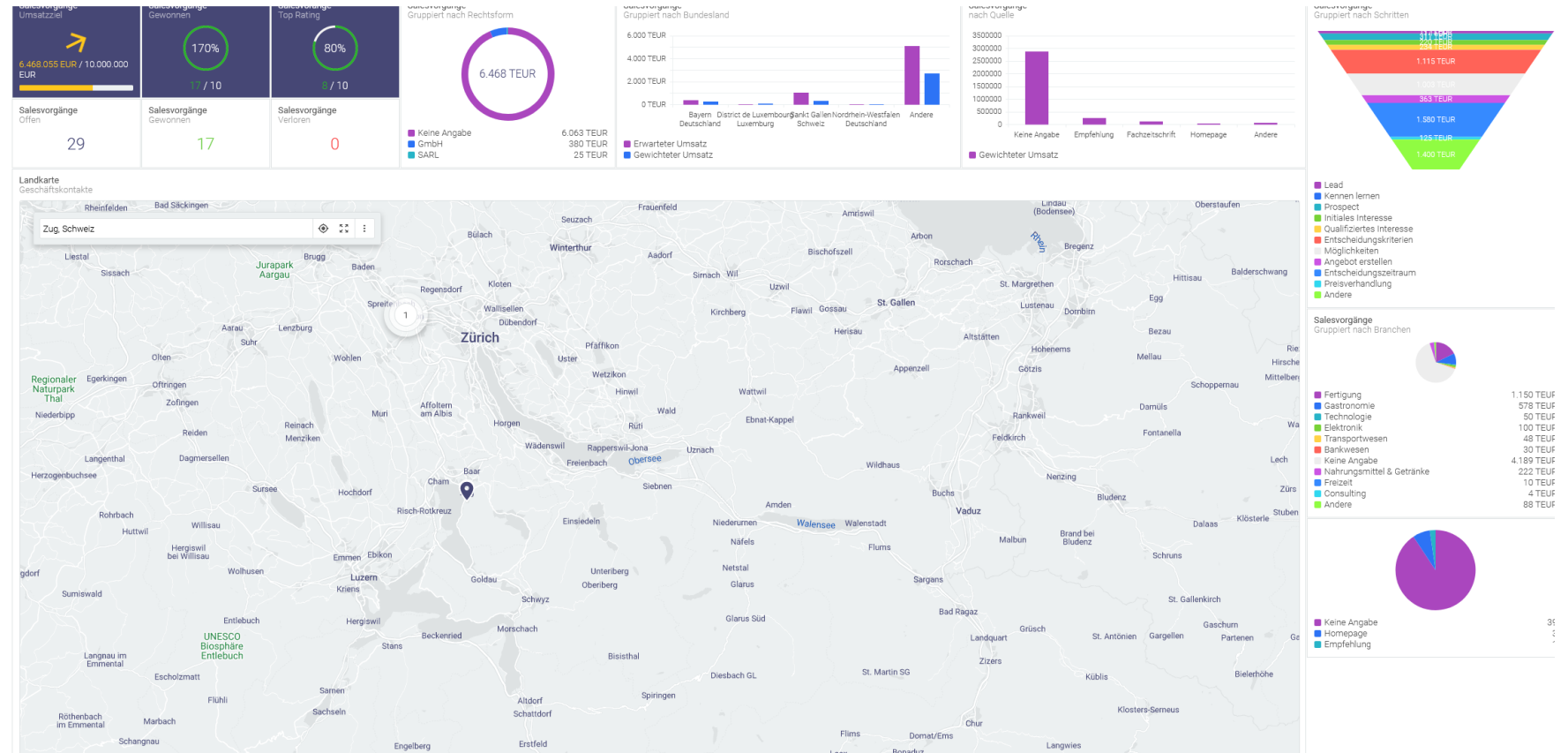
# mySTEPS.CRM Demo - Ende

Wo sind meine Kunden

Wo sind meine Interessenten

Wo stehen wir im Vertrieb -

Vertriebscockpit





## Nächster Schritt – ganz einfach

- ▶ Einführung in 1-3 Monaten (Standalone oder Integriert)
- ▶ Aktion 2022 – Gratisuser bei Bestellung bis Ende 2022
- ▶ Fragen Sie uns



WILLKOMMEN AM ZIEL





#MITUNSMACHTZUKUNFTJETZTSCHONSPAß  
Eine neue Perspektive

## Kontakt Daten

### IT Partner Aebi AG:

Telefon +41 32 681 33 90  
[info@itpartner.ch](mailto:info@itpartner.ch)

### STEP Ahead:

Telefon +41 41 618 84 44  
[info@stepahead.ch](mailto:info@stepahead.ch)