



Häufig müssen Unternehmen weitere Beziehungen verwalten, die für den Erfolg von wesentlicher Bedeutung sind – mit Mitarbeitern, Partnern, Lieferanten, Distributoren, Auftragnehmern und zahlreichen weiteren Stakeholdern, denen eine entscheidende Bedeutung zukommt.

Microsoft® Dynamics CRM kann auf einfache Weise an diese „Erweiterten CRM-Szenarien“ angepasst werden und den Wert aller Beziehungen steigern, deren Bedeutung und Eignung für das Unternehmen verbessern, die Qualität der betrieblichen Abläufe optimieren und bessere Einblicke in das Unternehmen bieten.

## Die Lösung, wenn nicht nur Kundenbeziehungen, sondern jede Beziehung im Geschäftsumfeld erfolgreich gesteuert werden soll.

### Die Produkteigenschaften

Passgenaue Anwendungen, kurze Entwicklungszeiten:  
Nutzen Sie Microsoft® Dynamics CRM als flexibles Framework für Ihre Unternehmenslösungen.

Stimmen Sie Ihre IT-Investitionen auf Ihre Geschäftsziele ab, und stellen Sie über ein Framework, das vordefinierte und konfigurierbare Funktionalitäten in einer hochflexiblen serviceorientierten Architektur (SOA) vereint, umfassende Line-of-Business-Anwendungen (LOB) bereit.

Vor die schwierige Wahl gestellt, ob eine Standardanwendung gekauft oder eine Individuallösung entwickelt werden soll, müssen IT-Entscheider häufig Kompromisse in Bezug auf Funktionalität, Budget und Bereitstellungszeit eingehen.

Mit Microsoft® Dynamics xRM gehören diese Kompromisse der Vergangenheit an. Microsoft® Dynamics xRM vereint die Vorteile von Standardanwendungen und Individualentwicklungen in einem flexiblen Framework, das die Bereitstellung von Unternehmenslösungen deutlich beschleunigt.

Da Microsoft® Dynamics xRM nahtlos mit vertrauten Technologien wie dem Microsoft® Office System, Microsoft® Office SharePoint Server, Microsoft® SQL Server, Microsoft® Visual Studio und dem Microsoft® .NET Framework zusammenarbeitet, können Unternehmen ihre Anwendungen innerhalb kurzer Zeit bereitstellen und effizient verwalten. Die Nutzung einer gemeinsamen Infrastruktur, Lizenzierung und Ressourcenverteilung bietet ihnen dabei zahlreiche finanzielle Vorteile.



**Microsoft® Dynamics xRM Frameworks:**  
Schnelle Anpassungen, dynamische Dienste und vorab integrierte Funktionen

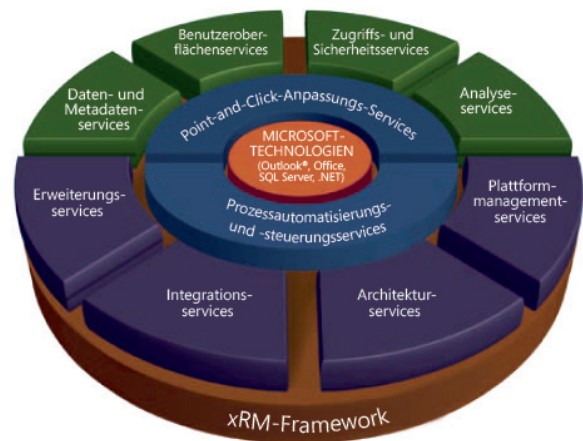
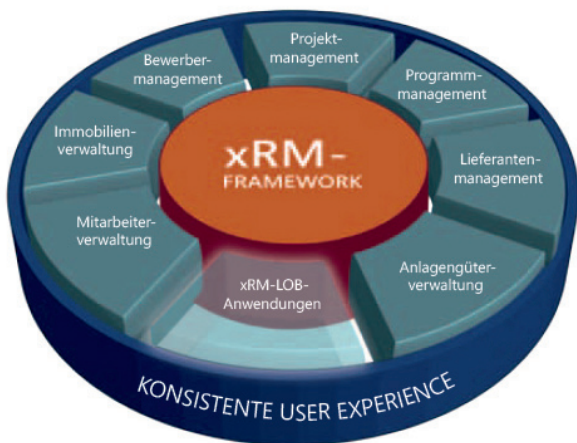
**Lösungsverwaltung:** Plug-Ins und Anwendungen anderer Anbieter können einfach integriert werden

**Workflows:** Regeln, Prozesse und Workflows sind einfach und persönlich sowie teamorientiert konfigurierbar

**Systemverwaltung:** Hervorragende Skalierbarkeit und Leistung durch Mehrinstanzen-Fähigkeit. Bis zu 100.000 Benutzer können durch Virtualisierung im System arbeiten

**Partnernetzwerke:** Das CRM ist mit Hilfe des Microsoft® Partner Networks global erweiterbar

**Microsoft® Dynamics Marketplace:** Erweiterung des Geschäftsfelds durch Integration in den Microsoft® Dynamics Marketplace



#### Über AlfaPeople

AlfaPeople ist einer der größten, global agierenden Microsoft® Dynamics-Anbieter und einer der führenden Microsoft® CRM ISV's („Independent Software Vendors“, unabhängiger Softwareanbieter). AlfaPeople beschäftigt mehr als 250 Angestellte in über 10 Ländern weltweit.

Das Unternehmen liefert standardisierte, kunden- und industriespezifische Microsoft® Business Solutions.

Diese umfassen alle Aspekte des Deployments – von Architektur-Design, Entwicklung, Business-Analyse, Beratung bis hin zu Training und Support.

AlfaPeople wurde als „Microsoft® CRM Partner of the Year 2010“ in Europa und Lateinamerika ausgezeichnet und besitzt den Status „Gold Certified Partner of Microsoft®“.