

Einladung zum SoftENGINE Forum 2007 „Aktiver Vertrieb mit BüroWARE“

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich laden wir Sie zu unserem SoftENGINE Forum 2007 „Aktiver Vertrieb mit BüroWARE“ ein. Lernen Sie SoftENGINE, den Hersteller der kaufmännischen Softwarelösung BüroWARE, persönlich kennen und erfahren Sie, in welchen Vertriebs-Bereichen Ihnen eine kaufmännische Software hilfreich zur Seite stehen kann. Wir sind uns sicher, Sie werden begeistert sein!

Sie erfahren an diesem Tag alles über die BüroWARE-Lösungen „CRM/Kundenbeziehungsmanagement“, „Kampagnenmanagement“, „Call-Center-Management“, sowie vertriebsunterstützende Anbindungsmöglichkeiten wie eBay, Webshop, Kassensysteme, mobile Datenerfassung, elektronischer Belegtausch und vieles mehr.

Datum : 10.10.2007
Checkin: 14.30 Uhr
Uhrzeit: 15.00 – 19.00 Uhr
Ort: Best Western Queens Hotel Hamburg, Mexikoring 1

Folgende Themen haben wir für Sie vorbereitet!

- „Vorwort SoftENGINE Forum 2007 „Aktiver Vertrieb“
- „BüroWARE – Die Lösung für den aktiven Vertrieb“
 - Effektive Vertriebsunterstützung
 - Aktiv Verkaufen mit BüroWARE
 - Wege zu Ihrem Vertriebs Erfolg
 - Pre-Sales-Lösungen
- „Multi-Channel-Vertrieb von morgen“
- „Vertriebsunterstützung: Elektronischer Belegtausch“
- Sicherheit – Wirtschaftlichkeit - Service
- „Passgenaue Lösungen für Sie“

Nutzen Sie Ihre Gelegenheit und lassen Sie Ihren Vertrieb wachsen - JETZT!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr SoftENGINE-Vertriebsteam

Unser Dankeschön für Ihre Zeit:

Für jedes teilnehmende Unternehmen, halten wir eine Version „**PDFMAILER STANDARD 4.0**“ – die führende Software zur Erstellung von PDF Dateien - im Wert von 58,31 €* bereit. Damit Sie Ihre Businesskosten senken können, legen wir noch ein kostenfreies gotomaxx „maxx Portal“ obendrauf! Verabschieden Sie sich dadurch endgültig vom teuren Rechnungsversand per Briefpost und signieren Sie Ihre eRechnungen kostenfrei.

*inklusive Mwst

Mit BüroWARE haben Sie die Lösung für dauerhaften Erfolg im Vertrieb kaufmännischer Software.

BüroWARE CRM – Kundenbindung mit Wachstumsstrategie

SoftENGINE bietet mit der BüroWARE eine kaufmännische Komplettlösung aus einer Hand. Die Produktpalette umfasst

- Customer Relationship Management für das Beziehungsmanagement
- Enterprise Resource Planning für Warenwirtschaft und PPS
- Finanzwesen
- Personalmanagement
- eCommerce-Systeme

Derzeit betreuen über 250 Partner im deutschsprachigen Raum kleine und mittelständische Unternehmen von einem bis 150 Arbeitsplätzen. Seit 1993 haben sich 6.500 Unternehmen für BüroWARE aufgrund der Leistungsfähigkeit und flexiblen Anpassungsfähigkeit entschieden.

Gemäß dem Wachstumskonzept von SoftENGINE und mit Blick auf alle kommenden Entwicklungen eines Unternehmens, verfügen Firmen mit BüroWARE über flexible Perspektiven! Ganz gleich, wohin sich das Unternehmen weiterentwickeln – personelle Erweiterungen, neue Geschäftsbereiche, Filialen ... – die BüroWARE wächst mit! Das „Wachstumskonzept“ ist integraler Bestandteil der BüroWARE wie auch der BüroWARE Philosophie generell. Die flexible Modul-Bauweise und Layertechnologie ermöglichen Ergänzungen, Erweiterungen, die Integration gänzlich neuer Tools sowie bei Bedarf ein Upgrade auf die weiteren Versionen BüroWARE medium und premium.

Leistungsmerkmale der BüroWARE:

- Eine Software für alle kaufmännischen Aufgaben: CRM, WaWi, FiBu, Lohn, PPS, KoRe, AnBu, EAP, ...
Branchenexpertise durch über 50 Branchen- und Speziallösungen
- Mehr Leistung – BüroWARE, die modularer Komplettlösung
- Intuitive Bedieneroberflächen, dadurch schnelle Implementierung und geringer Schulungsaufwand
- Richtungsweisende Software durch Technologieführerschaft in vielen Bereichen
- Zukunfts- und Investitionssicherheit durch extreme Anpassbarkeit
- Mehrere Tausend zufriedene Endkunden

Sie sind interessiert? Dann melden Sie sich bitte **bis zum 27.09.2007** an
und überzeugen sich am **10.10. 2007** in Hamburg !

----- Fix per Fax an +49 (0) 40 81 10 37 -----

Ja, ich komme am _____ mit _____ Personen.

Firma, Anschrift: _____

Teilnehmer: _____

Bitte beantworten Sie uns hier noch ein paar Fragen zu Ihrem Unternehmen:

Das Unternehmen besteht seit _____ und hat _____ Mitarbeiter.

Unser Kerngeschäft besteht aus _____

Ich kann am 10. Oktober 2007 nicht kommen, bin aber interessiert.