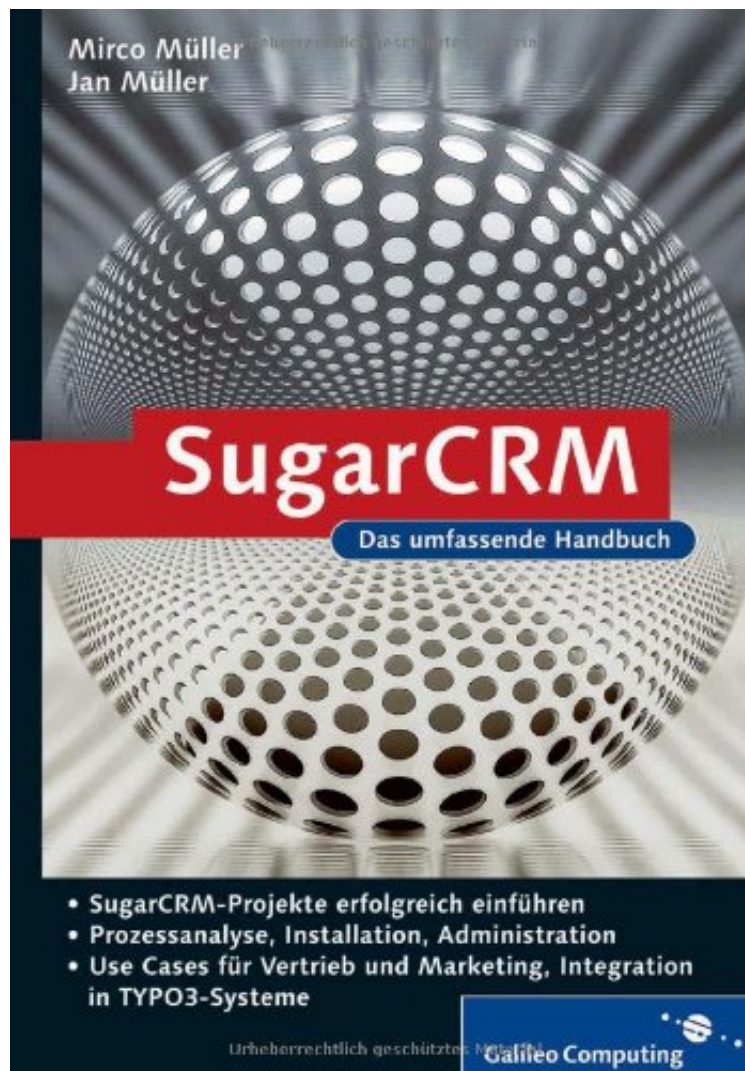


[Mobile ebook] SugarCRM: Planung, Implementierung, Praxiseinsatz, Prozessanalyse, Systemaufbau, Betrieb, Use Cases fr Vertrieb und Marketing, Integration in TYPO3-Systeme (Galileo Computing)

SugarCRM: Planung, Implementierung, Praxiseinsatz, Prozessanalyse, Systemaufbau, Betrieb, Use Cases fr Vertrieb und Marketing, Integration in TYPO3-Systeme (Galileo Computing)

Von Mirco Mller, Jan Mller

*ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #1445195 in BcherVerffentlicht am: 2009-05-28Abmessungen: 9.65 x 1.30b x 7.01l, Einband: Gebundene Ausgabe394 Seiten | File size: 39.Mb

Von Mirco Mller, Jan Mller : SugarCRM: Planung, Implementierung, Praxiseinsatz, Prozessanalyse, Systemaufbau, Betrieb, Use Cases fr Vertrieb und Marketing, Integration in TYPO3-Systeme (Galileo Computing) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised SugarCRM: Planung, Implementierung, Praxiseinsatz, Prozessanalyse, Systemaufbau, Betrieb, Use Cases fr Vertrieb und Marketing, Integration in TYPO3-Systeme (Galileo Computing):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Versteckter Schatz
Von Dr. Wolfgang Perlich
Wer aufgrund des Titels "SugarCRM - Das umfassende Handbuch" erwartet, alles über die Interneta und Veränderungsmöglichkeiten des OpenSource-Produktes zu erfahren und hierfür umfangreiche Code-Snippets auf der beigefügten CD erwartet, wird schon nach den ersten dreißig Seiten das Buch genervt an die Seite legen! Für denjenigen aber, der vor der Einführung eines CRM-Systems im Unternehmen steht, ist dieses Buch ein guter Griff. Zuerst werden die Begriffe um CRM und das Umfeld erläutert, damit die Zielstellung dieses SW-Tools klar wird. Danach werden detailliert die einzelnen Phasen und Arbeitsschritte für die Vorbereitung eines CRM-Projektes und die Auswahl des passenden CRM-Systems beschrieben. Hier merkt man, dass die Autoren eine große Erfahrung in der Umsetzung von CRM-Projekten haben. Anschaulich wird der richtige Weg beschrieben, aber auch auf Probleme und deren Vermeidung hingewiesen. Eigentlich könnte das Buch an dieser Stelle enden und es hätte allen Lesern einen großen Nutzen gebracht. Aber: der Titel lautet "SugarCRM"! Die Autoren setzen nun voraus, dass die Wahl auf SugarCRM gefallen ist und die Community Edition im Unternehmen installiert ist (Hierzu gibt es eine kurze, aber ausreichende Anleitung). Auch der zweite Teil des Buches verkauft sich schlecht unter dem Titel "Handbuch". Die jetzt folgenden Praxisbeispiele zeigen den Nutzen und die leichte Bedienbarkeit der Software in verschiedenen Szenarien, die sich eng an den tatsächlichen Abläufen in Unternehmen orientieren. Dieser Teil hilft die Erwartungen an ein CRM-Tool zu relativieren, andererseits auch weitere Anregungen für den Einsatz zu geben. Die Szenarien werden aber auch genutzt um zu zeigen, wie SugarCRM mit relativ einfachen Mitteln (nun doch Code Snippets) angepasst werden kann. Die Kapitel 6 und 7 (knapp ein Drittel des Gesamtumfangs) geben dann wirklich handbuchartig Anleitung für Administration und erweiterte Anpassungen von Sugar. Dieses Buch ist sehr wertvoll für alle, die die Einführung eines CRM-Systems planen (auch wenn es nicht Sugar ist) und Entscheider, die etwas über den Einsatz von Sugar wissen wollen.
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das "umfassende Handbuch" hat seinen Namen voll verdient
Von Zwackerl
Das Buch bietet einen super Einstieg in die doch durchaus komplexe Thematik eines CRM-Projektes. Die ersten drei Kapitel beschäftigen sich mit dem Bereich CRM/Kundenbeziehungsmanagement und der Prozessanalyse und Bestandsaufnahme im allgemeinen bzw. der Systemauswahl. Danach steigt man aber auch schon in das Produkt SugarCRM ein. Die Themen Administration und Konfiguration sind ausführlich beschrieben, die einzelnen Praxisbeispiele des fünften Kapitels sind sehr interessant aufgebaut und zeigen die diversen Möglichkeiten, welche man mit SugarCRM hat, sehr gut auf bzw. man bekommt eine gute Idee davon, wie man mit SugarCRM überhaupt arbeiten oder was man mit SugarCRM so alles "anstellen" kann. Das "umfassende Handbuch" zu SugarCRM hat sich meines Erachtens den Namen wirklich verdient! Auch ist es so gut (und bildlich) ge- und beschrieben, dass man es sogar sehr bequem im Zug lesen kann und man trotzdem genau weiß, von was die Autoren sprechen und welche Inhalte sie einem vermitteln möchten.
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Strategie, Konzeption, Technik, Praxis
Von T. Zenke
Mich hat an dem Buch begeistert, dass jemand über eine Software schreibt und sich trotzdem die Zeit nimmt, die gesamte Planung eines solchen Projektes aufzuzeigen und dabei sogar konkrete Einschätzungen in Bezug auf Budget- und Zeitaufwand gibt. Das waren unsere ersten Fragen, neben der Funktionalität und Technik, die uns ebenfalls super geholfen hat. Ich finde Klasse.

Kurzbeschreibung
SugarCRM ist zurzeit der verbreitetste Vertreter unter den Open-Source-CRM-Systemen. SugarCRM ist webbasiert und basiert auf PHP und MySQL (bzw. Oracle). Mit unserem Buch haben Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung an der Hand, die Sie bei der Planung und der Implementierung Ihres eigenen CRM-Systems von Anfang an begleitet. Ideal für Entwickler und Entscheider in kleinen und mittleren Unternehmen. Zahlreiche Use Cases helfen Ihnen, SugarCRM an Ihre Bedürfnisse anzupassen und so mit der Software Ihre Kundenbeziehungen abzubilden, zu dokumentieren und zu optimieren. Inkl. Integration in TYPO3-Systeme
über den Autor und weitere Mitwirkende
Mirco Müller ist CRM- und Management-Berater bei der Insignio Corporate CRM GmbH. Er sammelte als Anwendungsentwickler, Projektleiter und Management-Berater umfangreiche nationale wie internationale Erfahrungen. Er ist Autor zahlreicher Artikel und Mitglied der CRM-Expert-Site. Seit 2005 verantwortet Mirco Müller bei Insignio den Geschäftsbereich CRM, in dem er sich seit mehr als zehn Jahren bewegt. Seine Themenfelder sind die Strategie-, Prozess- und Technologieberatung, die in den Bereichen CRM-Planung, -Systemauswahl und -Integration münden. In diesen Bereichen konnten zwei seiner Kunden bereits 2007 CRM-Awards gewinnen den ersten Platz beim CRM Best Practise Award in der Kategorie B2C (Weberhaus GmbH Co. KG) sowie den Innovationspreis des CRM Best Practise Award (Initiative Region Kassel e. V.). Jan Müller ist Geschäftsführer und Gesellschafter der Insignio Unternehmensgruppe. Er ist ausgebildeter Industriekaufmann und Diplom-Informatiker und verfügt über 15 Jahre Erfahrung unter anderem als Geschäftsführer einer Entwicklungsgesellschaft, als Leiter Cross-Media-Publishing einer Mediengruppe und als Bereichsleiter E-Media eines Corporate-Publishing-Verlags. 2003 gründete er die Insignio GmbH in Kassel. Die Insignio Unternehmensgruppe vereint heute in drei unabhängigen Kompetenzfeldern eine Kommunikations-Agentur, einen Verlag für Unternehmenskommunikation sowie die CRM-Beratung und -Integration. Schon früh entdeckte er sein Faible für Marketing und Kommunikation, dem er sich seit Gründung von Insignio mit

vollem Einsatz widmet.