

SuperOffice CRM



The smart way to do business



SuperOffice®



I SuperOffice-ånd

SuperOffice var CRM – Customer Relationship Management – lenge før CRM ble det moteordet det er i dag. Vi var det første selskapet som så verdien av et oppfølgingsystem med kunden i fokus. Mange av de mest nyskapende bedriftene i Europa har dratt fordel av vår fremsynthet i mer enn ti år – i en slik grad at hvis de måtte gjøre valget om igjen, ville de etter eget utsagn valgt SuperOffice på nytt.

Anerkjente næringslivs- og markedsanalytikere verden over understreker viktigheten av CRM. Deres budskap til bedrifter er å sette fokus på kunden i alle ledd av virksomheten og etablere tettere kunderelasjoner – klart definert i en CRM-strategi. Hvis en bedrift skal nå dette målet og lykkes med å implementere en CRM-strategi, er profesjonell og bruker-vennlig CRM-programvare avgjørende.

Power through Simplicity – dette har vært selve essensen i vår utviklingsfilosofi. Beviset for at vi har lyktes, er at over 11 000 europeiske bedrifter bruker CRM-løsninger fra SuperOffice med stor entusiasme.

Bedrifter som ikke tar CRM på alvor, vil få problemer. Smarte bedrifter vil finne den støtten de trenger, i SuperOffice CRM.

A stylized, handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

Une Amundsen,
grunnlegger og konsernsjef

Ta vare på kundene

Å ha et godt forhold til eksterne kontakter er avgjørende for enhver bedrift. SuperOffice CRM skaper tette bånd mellom kundeorienterte forretningsprosesser, medarbeidere og bedriftens eksisterende kunder, potensielle kunder og leverandører. Med vår programvare er det enkelt å holde orden på all kommunikasjon, og du får en omfattende oversikt over all informasjon relatert til kontakter. Dette fremmer produktivitet og samarbeid på tvers av virksomheten. Med SuperOffice CRM har du all relevant informasjon lett tilgjengelig, uansett hvem som har hatt ansvaret for en kontakt, med det resultat at avstanden mellom avdelinger og forretningsområder reduseres.

Selvfølgelig trenger kontakter oppfølging, og oppfølging tar tid. SuperOffice CRM frigjør tid ved å forenkle oppgaver som å søke etter informasjon om eksterne kontakter. Viktig informasjon om eksisterende kunder, potensielle kunder og leverandører er samlet på ett lett tilgjengelig sted. Det tar bare et øyeblikk å hente frem fullstendig adresseinformasjon, kontakthistorikk, brev, fakser og e-postkorrespondanse samt informasjon fra andre datakilder (for eksempel et ERP-system eller ulike kilder på Internett).

Produktivetsgevinsten fra SuperOffice CRM er ikke teoretisk, den lar seg raskt realisere og enkelt måle! Forskning som er utført av AC Nielsen, viser en gjennomsnittlig produktivetsgevinst på 20 % i løpet av noen uker. Økt arbeidsglede og mer fornøyde kunder får du med på kjøpet!

Problem - Som ledd i bedriftens vekststrategi lette en markedsansvarlig i servicebransjen etter måter å effektivisere salgsprosessene på. Selgerne hadde ikke strukturert oversikt over og tilgang til kundedata, og ledelsen hadde ikke detaljert informasjon om hvilke resultater selgerne oppnådde. Han ønsket funksjonalitet som ga selgerne tilgang til all relevant kundeinformasjon når de jobbet med eksisterende kunder, og som gjorde det mulig å prioritere de mest lønnsomme kundene. Han var også ute etter en løsning som ga selgerne mer tid til potensielle kunder.

Løsning - Vi ga ham den funksjonaliteten. I løpet av det siste året har effektiviseringen av salgsprosessene økt antall salgsbesøk med over 40 %, noe som i sin tur har gitt en inntektsøkning på over 30 %.

Den reelle verdien av brukervennlighet

Den økende informasjonsmengden fra stadig mer komplekse IT-systemer medfører ikke bare en stor belastning på medarbeiderne som skal håndtere den, men fører også til en reduksjon i bedriftens produktivitet og effektivitet. Samtidig får bedriftene mindre tid til sin viktigste oppgave: å ta vare på kundene.

I en slik situasjon risikerer bedrifter å bli mer transaksjons- enn kundeorienterte. Vi må utvikle og opprettholde en kundeorientert tilnærming, og den eneste måten vi kan gjøre det på, er å gi medarbeiderne brukervennlige og intuitive IT-løsninger som støtter arbeidsprosessene deres.

SuperOffice CRM er utviklet med dette mål for øyet – å gjøre kundeorienterte oppgaver som salg, markedsføring og kundeoppfølging enkle, logiske og minst mulig tidkrevende. SuperOffice CRM er rett og slett en naturlig utvidelse av måten folk liker å arbeide på, og vil inspirere dine medarbeidere til å bruke mer tid på å skape inntekter samtidig som forholdet til kundene blir bedre.

SuperOffice CRM er utviklet for å være både effektivt og hyggelig å bruke. Brukergrensesnittet er stilig og behagelig for øyet. Den viktigste informasjonen er synlig på skjermen, mens mer detaljert informasjon bare er et museklikk unna.



Designerprogramvare

SuperOffice CRM er ikke som annen programvare. Det ligger mye tanke bak måten SuperOffice CRM er satt sammen på, og vi har lagt langt større vekt på detaljene enn det som er vanlig i vår bransje. Vår utviklingsmodell tar utgangspunkt i prosessen bak design av kvalitetsprodukter. Vi bruker både prinsipper fra tradisjonell industridesign og teknikker som særlig støtter grafisk design og interaksjonsdesign for programvare. Vi liker å tenke på det arbeidet vi gjør, som noe i nærheten av kunst.



Vår visjon og vårt mål er å "skape unik programvare med enestående egenskaper når det gjelder brukervennlighet". Å motta priser for design og brukervennlighet gjør oss stolte av arbeidet vårt. Å snakke med trofaste kunder gjør oss glade.

Velorganisert virksomhet

Kundeorienterte arbeidsprosesser er ulike fra bransje til bransje, fra bedrift til bedrift, og fra avdeling til avdeling. Å levere effektive CRM-løsninger i dag handler om å kunne tilpasse og skreddersy løsningene til bestemte behov og arbeidsprosesser. SuperOffice CRM gir den nødvendige fleksibiliteten, både gjennom grensesnittet som møter brukeren hver dag, og gjennom muligheten for integrasjon med andre forretningskritiske løsninger.

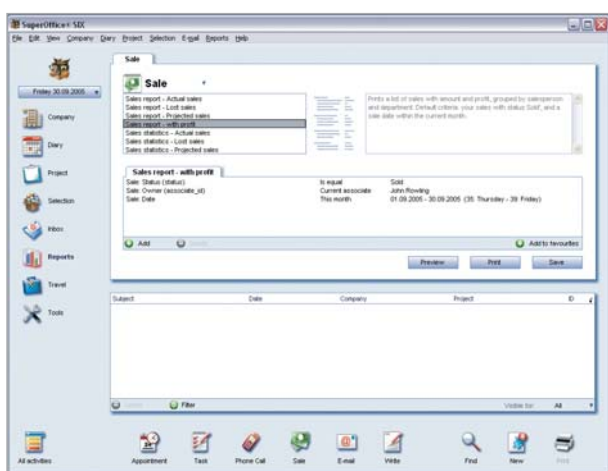
Vi har utviklet SuperOffice CRM slik at programmet kan skreddersys til behovene i ulike bedrifter, ulike typer avdelinger, organisasjoner av ulike størrelser og ulike forretningssektorer.

The image displays three overlapping screenshots of the SuperOffice CRM software interface. The top-left window shows a contact profile for 'Coca-Cola softdrinks' with details like contact name (John Rowling), address, and phone numbers. The middle window shows a calendar view for September 2005, with a list of tasks and meetings such as 'Liberty Communi- Internal meeting' and 'Troyka Norge AS Project meeting'. The bottom-right window shows a task list with columns for Company, Type, Text, and Priority, listing various tasks like '20% First Meeting' and '80% Short List'.

For å kunne tilfredsstillere behovene til enkeltbrukere gir SuperOffice CRM dem mulighet til å angi egne preferanser. Dermed kan de konsentrere seg om de prosessene og den informasjonen som er viktigst for dem, og utelate funksjonalitet som sjelden eller aldri brukes.

Salg

Salgskulturen og -vilkårene er i ferd med å endres. Vi snakker om pågående endringer som tvinges frem av stadig økende konkurranse på markedet. Tradisjonelt, transaksjonsbasert salg er i ferd med å forflytte seg til Internett, der kundene kan betjene seg selv. Dette frigjør naturligvis tid hos selgere – tid som kan brukes til en mer kundeorientert tilnærming til salg. Etter hvert som konkurransen blir hardere, oppstår det nye utfordringer: hvordan fylle ordrebøkene, hvordan tiltrekke seg nye kunder, hvordan nå frem til potensielle kunder, og så videre. Dette representerer store utfordringer for de fleste organisasjoner, siden svært mange mangler systemer som støtter denne "nye" måten å selge på.

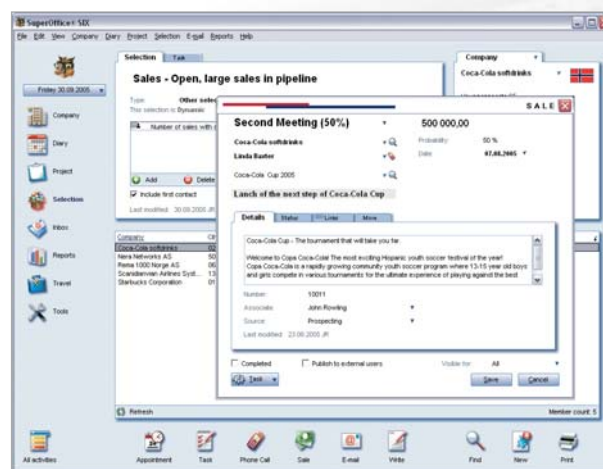


Hva tenker salgssjefer på når de ligger våkne om natten? Oppnå mer med mindre, øke inntektene, effektivisere selget, øke marginene, og så videre. Salgssjefer trenger en plattform og en løsning som støtter den pågående kompetansehevingen i salgsorganisasjonen, og som gir selgerne mulighet til å bruke tid og krefter på de potensielt mest lønnsomme kundene. SuperOffice CRM gir salgssjefene funksjonene de trenger. De får et profesjonelt, effektivt og nyttig verktøy for å jobbe med potensielle kunder, prognoser og tilbudsoppfølging, samtidig som de kan overvåke aktivitetsnivået i salgsorganisasjonen.

Problem - Vi når ikke salgsmålene! Selgerne bruker for mye tid i møter med salgssjefen for å gjennomgå tilbud og oppdatere prognoser!

Løsning - Hva om salgssjefen raskt kunne få tilgang til relevant informasjon om utviklingen av pipe-line, uten å kontakte selgeren? På denne måten kan både salgssjefen og selgeren øke produktiviteten drastisk.

Med SuperOffice CRM får de enkelte selgerne en løsning som støtter deres daglige arbeid på en effektiv og minst mulig tidkrevende måte, enten de kommuniserer med potensielle kunder, skriver tilbud eller følger opp sine mest lønnsomme kunder. Ved hjelp av SuperOffice CRM kan selgerne holde kontakten med kundene og innhente oppdatert informasjon om dem, noe som sikrer bedre resultater og bedre forhold til kundene.



Problem - Det er umulig å si noe om fremtidige salgsinntekter! Selgerne glemmer å registrere en prognose når de skriver tilbud.

Løsning - Hva om selgerne, når de skriver tilbud, kunne få beskjed om å legge inn en prognose basert på tilbudet, slik at salgssjefen alltid har et oppdatert bilde av potensielle fremtidige inntekter?

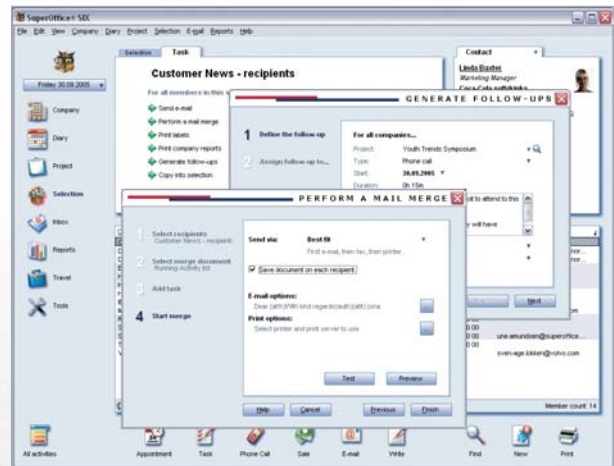
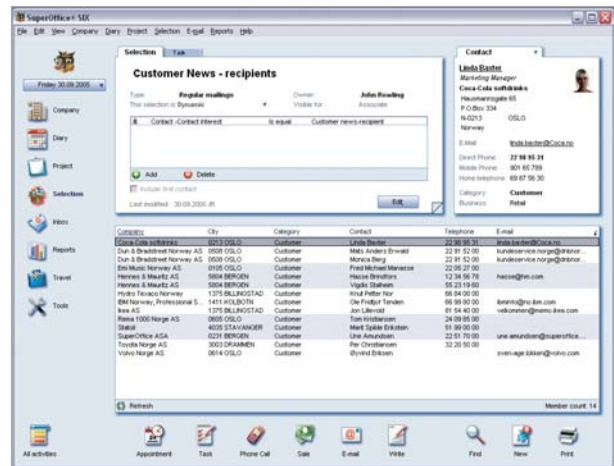
Kundeorientert markedsføring

De fleste markedsføringsorganisasjoner står overfor stadig økende kostnader, samtidig som de ikke er i stand til å dokumentere faktisk avkastning på investeringene i markedsføringstiltak. Det ser også ut til å bli stadig større avstand mellom markedsførings- og salgsavdelingen, og resultatet er ukoordinerte aktiviteter uten reell effekt i markedet.

Med SuperOffice CRM reduseres avstanden mellom markedsføring og salg, og de to avdelingene kan samarbeide om å øke bedriftens inntekter. Vanlige arbeidsprosesser eller oppgaver i markedsføringsavdelingen, for eksempel segmentering, utforming og gjennomføring av én-til-én-kampanjer, oppfølging og ROI-måling av kampanjer og aktiviteter, støttes av SuperOffice CRM.

At kunder er forskjellige og må behandles forskjellig, er blitt vår tids mantra. Det er kundene som driver denne utviklingen, og hvis vi vil henge med, bør vi være godt forberedt. Det å skreddersy kommunikasjonen med de ulike kundegruppene er en potensiell kilde til økte markedsføringskostnader. Med SuperOffice CRM vil det være enklere for organisasjonen å tilpasse seg denne nye markedssituasjonen og samtidig ha en målrettet og kostnadseffektiv tilnærming til markedet.

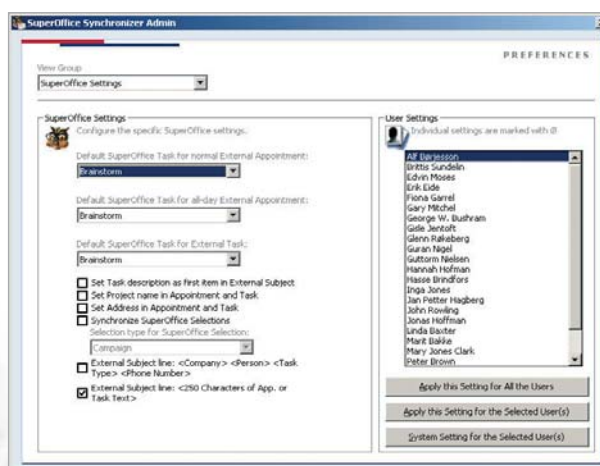
“Hvis du ikke kan måle den – hvis du ikke kan uttrykke den kvantitativt – er kunnskapen din liten og ubetydelig.”



Folk på farten

Våre arbeidsprosesser er ikke lenger forbundet med kontorer eller kontorbygg. I dag må medarbeiderne kunne utføre sine oppgaver når de er på reise, hjemme eller til og med på ferie. Tilgang til relevant og oppdatert kundeinformasjon døgnet rundt har blitt avgjørende for de fleste bedrifter og medarbeidere.

SuperOffice CRM gir organisasjoner mulighet til å arbeide med den kundeinformasjonen de trenger, fra ulike steder og fra ulike enheter. Dette gir bedriften tilgang til kostnadseffektiv, oppdatert og nøyaktig informasjon om alle kunder via Internett, på bærbare PC'er eller via SmartPhone og PDA. SuperOffice CRM tilbyr en rekke mobile løsninger, blant annet en webklient og synkronisering med både bærbare data-maskiner og PDAs.



Avdelinger eller bedrifter med geografisk spredning

For organisasjoner som har virksomhet spredt over flere steder, muliggjør SuperOffice CRM synkronisering av informasjon mellom avdelingskontorer. Med SuperOffice CRM kan du også arbeide effektivt fra en hvilken som helst arbeidsstasjon med Internett-tilgang. Du logger deg ganske enkelt på via Internett, og jobber i det kjente SuperOffice CRM-miljøet, uansett hvor i verden du befinner deg.

Problem - Det er umulig å oppdatere eller få tilgang til informasjon når man er på reise! Når selgerne er på farten, får de ikke tilgang til relevant kundeinformasjon, og de kan ikke legge inn oppdatert informasjon om potensielle kunder.

Løsning - Hva om selgere som er på reise, med få klikk kunne oppdatere kunde profiler eller informasjon om potensielle kunder, slik at salgssjefen alltid har et oppdatert bilde av potensielle fremtidige inntekter og fersk informasjon om bedriftens kunder?

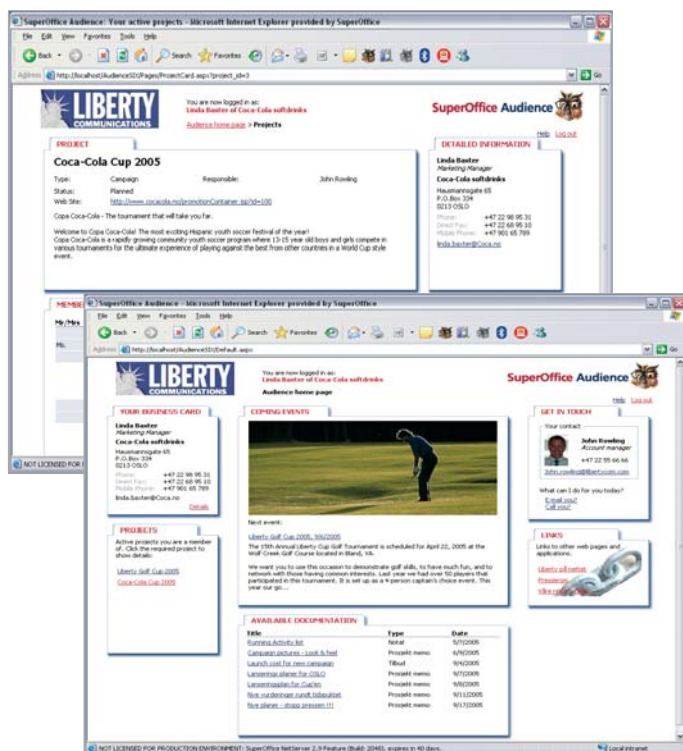
Den fleksible bedriften

Fleksibilitet er et viktig begrep for alle deler av en virksomhet. Markedet er i stadig endring, og det er bare organisasjoner som er fleksible og tilpassningsdyktige, som kan håndtere slike endringer. Flexibiliteten må også gjenspeiles i de kundeorienterte IT-systemene som en bedrift bruker. Når markedet endrer seg og bedriftens medarbeidere tilpasser seg disse endringene, må IT-løsningene også kunne endre seg tilsvarende.

SuperOffice har alltid vært nyskapende. For å tilfredsstille behovene i dagens komplekse forretningsmiljø utvider vi nå begrepet CRM og revolusjonerer måten du jobber med eksterne kontakter på. "Ta vare på kundene dine før noen andre gjør det" er virkeligheten i dagens stadig mer konkurransepregede marked. Det trengs nye strategier og verktøy for å bygge opp lojale, langsiktige og lønnsomme kundeforhold. SuperOffice Audience er et slikt verktøy i kombinasjon med SuperOffice CRM.

SuperOffice Audience er et Internett-basert verktøy som gjør det mulig for alle SuperOffice CRM-brukere å gi sine eksterne kontakter tilgang til verdens mest brukervennlige og åpne CRM-system. SuperOffice Audience gir full tilgang til felles prosjekter, og gir sikker tilgang til dokumenter, e-post, møtereferater og så videre. Kjerneverdiene i SuperOffice Audience-applikasjonen er forbedret kommunikasjon mellom bedrift og kunde, og muligheten til å dele viktig informasjon med kunden på en unik og svært effektiv måte. Resultatet er tettere bånd mellom din bedrift og kundene. SuperOffice Audience gir økt avkastning i salgs-, markedsførings- og serviceprosessene i bedriften.

SuperOffice Audience består av en eller flere websider der dine kunder kan lese og oppdatere informasjon som er lagret i SuperOffice CRM-databasen i din bedrift. Det er ikke nødvendig med dobbel lagring eller flytting av informasjon for å gi eksterne kontakter tilgang til CRM-databasen. Det magiske ved SuperOffice Audience er at den drives av SuperOffice CRM. Det betyr at alle dataene du ønsker å publisere i SuperOffice Audience, hentes direkte fra CRM-applikasjonen og -databasen. Det er ikke behov for en innviklet Content Management-løsning. Mens bedriftens medarbeidere jobber med den velkjente SuperOffice CRM-applikasjonen, får dine eksterne kontakter muligheten til å jobbe med SuperOffice Audience-applikasjonen.



Overvåke forretningsaktiviteter

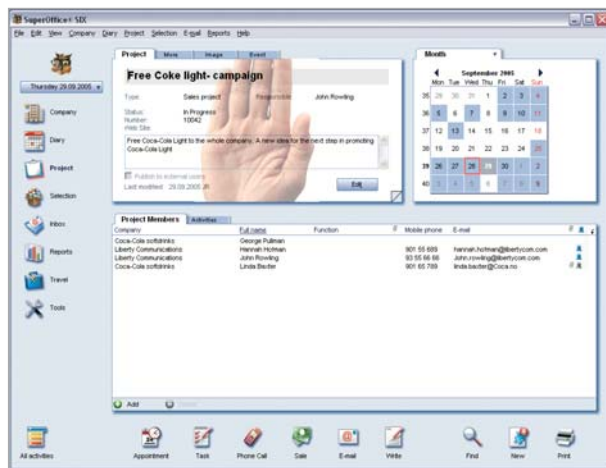
Kundene dine blir stadig mer krevende, konkurransen blir stadig hardere, og det blir stadig vanskeligere å få tilgang til den informasjonen du trenger for å administrere og overvåke virksomheten effektivt.

Vi regner med at du kjenner til begrepet Business Intelligence (BI). I SuperOffice CRM tar vi den tradisjonelle, transaksjonsbaserte analysen av BI ett skritt videre ved å introdusere det vi kaller relasjonsbasert analyse. Vårt hovedmål er å gjøre det mulig for virksomheter å bygge opp verdifull kunnskap om hvordan forretningsaktiviteter påvirker bedriftens forhold til kundene. Resultatet av vårt arbeid på dette området heter SuperOffice SAINT, der SAINT står for Sales Intelligence.

SuperOffice SAINT er et overvåkingsverktøy, som gir relevant og oppdatert informasjon om forretningsaktivitetene i din bedrift. SAINT gir nøyaktig informasjon om status for og resultater av ulike prosjekter, prosesser og transaksjoner, slik at du kan ta bedre avgjørelser, raskt rette fokus på problemområder og posisjonere organisasjonen slik at den drar mest mulig fordel av nye muligheter.

Ved å ta i bruk SAINT kan organisasjonen analysere kunde-relasjoner, informere organisasjonen om resultatet og iverksette tiltak for å utnytte potensielle forretningsmuligheter eller håndtere utfordringer.

Du kan for eksempel bruke SAINT til å forbedre virksomheten ved å overvåke hvilke kunder som ikke blir fulgt opp av salg- eller kundestøtteavdelingen, eller som får mindre oppmerksomhet enn de bør. SAINT analyserer dataene raskt, gir visuell varsling om hvilke kunder som ikke blir fulgt opp, og legger dem deretter inn i et dynamisk utvalg, som er utgangspunktet for oppfølging av kundene på salg- eller markedsføringsiden (se illustrasjonene). Kontakt oss hvis du vil ha mer informasjon om hvordan SAINT kan forbedre måten du driver forretningsvirksomhet på.



Hva ville CRM-systemet sagt om bedriften din hvis det kunne snakke?

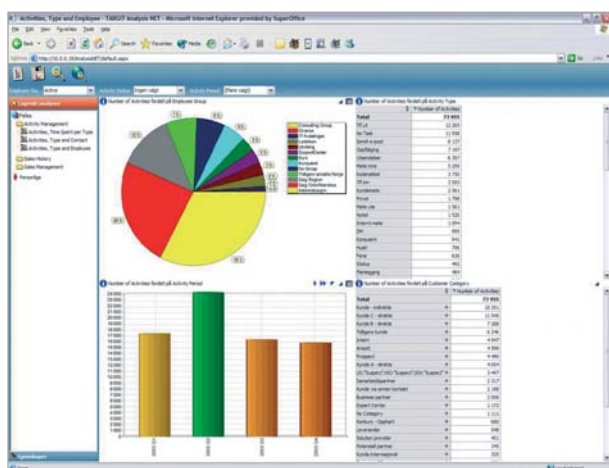
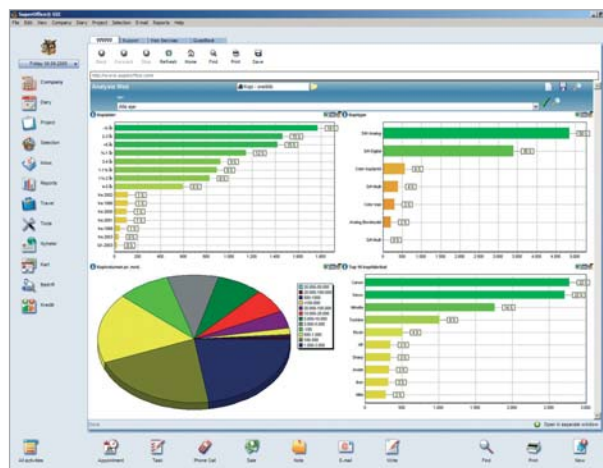
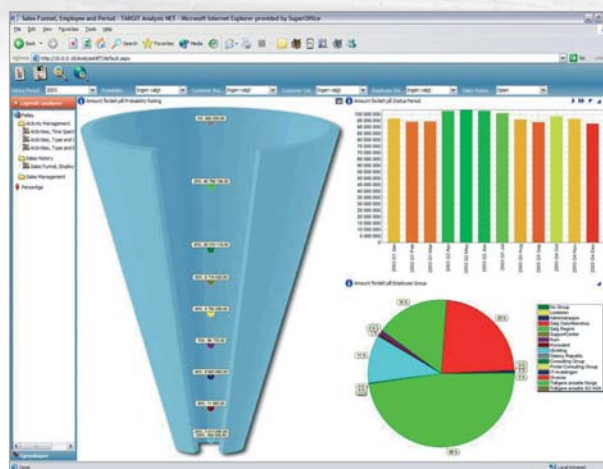
Rapportering

Rapportering er ofte en viktig faktor når bedrifter skal velge en CRM-applikasjon som støtter en bestemt CRM-strategi. SuperOffice CRM gir deg kapasiteten og brukervennligheten som trengs for å lage rapportene som bedriften og brukerne trenger.

Brukerne, både ledelsen og de enkelte medarbeiderne, kan definere sine egne søkekriterier og lagre dem for senere bruk. Det finnes også en webversjon som gjør det mulig å generere rapporter via Internett og intranett.

Vi har utviklet SuperOffice CRM Reporter Studio for generering av mer spesialiserte rapporter og formater. Dette er en tilleggsmodul som gir deg fullstendig frihet når det gjelder rapportutvikling, -layout og -innhold. I Reporter Studio kan du lage rapporter som er i samsvar med bedriftens maler, og der innholdet er i tråd med bestemte krav fra ledelsen. Når disse rapportene er utformet, kan de kjøres gjennom den vanlige rapportfunksjonen i SuperOffice CRM.

Hvis du er på jakt etter avansert analyse- og BI-funksjonalitet, som også er brukervennlig og effektiv, kan vi tilby TARGIT SuperOffice Analytics. Denne løsningen omfatter et komplett TARGIT Analysis-system (fra TARGIT, den ledende danske BI-leverandøren), som gjør det mulig for brukerne å opprette analyser og rapporter for salgspregninger, salgshistorikk og selgenes aktivitetsnivå innenfor SuperOffice CRM-løsningen.



Fordelene er rask implementering og mulighet til å analysere forretningskritisk salgsinformasjon. Denne løsningen gir også muligheten til å inkludere andre datakilder enn SuperOffice CRM, for eksempel ERP, i datavarehusløsningen.

Integrasjon og tilpasning

Integrasjon med andre applikasjoner har alltid vært et viktig fokus for vårt utviklingsteam. SuperOffice CRM skal hjelpe brukeren med å utføre sine daglige oppgaver, og er derfor sømløst integrert med kontorapplikasjoner som Microsoft Office, Microsoft Outlook/Exchange og Lotus Notes. Kontakt oss hvis du ønsker mer informasjon om integrering med e-post- og kalenderapplikasjoner.

Våre løsninger for integrasjon og tilpasning dekker selvfølgelig mye mer enn kontorapplikasjoner, e-post og kalendere. SuperOffice CRM har en lang rekke løsninger for integrasjon og tilpasning. SuperOffice tilbyr et CRM-applikasjonsrammeverk som er utformet spesielt for kunder som ønsker å forbedre eller integrere SuperOffice CRM som en skreddersydd løsning tilpasset egne behov. SuperOffice CRM i kombinasjon med SuperOffice Expander tilfører en ny dimensjon i vår prisbelønte brukervennlighetsprofil. Vi har fokusert på brukervennlighet for fagpersoner som arbeider med å utvide, forbedre, tilpasse og integrere SuperOffice i sine IT-miljøer og forretningsprosesser.

Med SuperOffice Expander har en av verdens mest brukervennlige applikasjoner i tillegg blitt til en av verdens mest tilpasningsdyktige applikasjoner. Vi har jobbet hardt for å gjøre SuperOffice til en CRM-plattform som er mer fleksibel, robust og pålitelig, og som dessuten er enklere å tilpasse og utvide. SuperOffice CRM er nå en optimalisert, operasjonell CRM-klient, og er samtidig et CRM-rammeverk og en plattform der du kan bygge opp bedriftens integrerte CRM-løsning.

Interne IT-avdelinger, utviklere, partnere og kunder med omfattende integrasjons- og tilpasningsbehov får svar på alle sine spørsmål og ønsker i SuperOffice Expander Developer Tools og SuperOffice Developer Network-tjenesten vår. Sammen med våre sertifiserte partnere tilbyr vi en lang rekke moduler som er utformet for bruk med SuperOffice CRM. Dette omfatter ERP-integrasjoner, brukerstøtteløsninger, integrering med portaler for medarbeidere (intranett) og så videre.

Samarbeid i CRM

Som nevnt tidligere er SuperOffice Audience et Internett-basert verktøy som gjør det mulig for alle SuperOffice CRM-brukere å gi sine eksterne kontakter tilgang til verdens mest brukervennlige og åpne CRM-system. Kunder eller partnere blir integrert i bedriftens forretningsprosesser og får, via kunde- eller partnerportalen, direkte tilgang til utvalgt informasjon som er relevant for den enkelte. Målet er å etablere bedre, og mer lojale, kunderelasjoner og å kommunisere mer effektivt med kunden. Hvis ikke SuperOffice Audience dekker alle dine forretningsbehov, er SuperOffice Expander Developer Tools en fleksibel plattform der det er mulig å utvikle en tilpasset CRM-samarbeidsløsning og andre portalløsninger. Kontakt oss hvis du ønsker mer informasjon om dette.

Fleksibel teknologi

SuperOffice CRM er basert på standard åpen teknologi som gir smertefri implementering i alle organisasjoner, og leveres både som en klient/server-applikasjon for Windows og som en ren webklient som kan kjøres i en nettleser. Løsningen kan installeres og kjøres på Windows 2000 eller nyere.

Vårt CRM-applikasjonsrammeverk (beskrevet ovenfor) sikrer at SuperOffice CRM opprettholder maksimal brukervennlighet og funksjonalitet i kombinasjon med andre IT-løsninger. SuperOffice CRM må kjøres på en av følgende databaser: IBM DB2, Microsoft SQL Server, Microsoft Database Engine, Oracle eller Sybase Adaptive Server Anywhere.

Teknologi og arkitektur

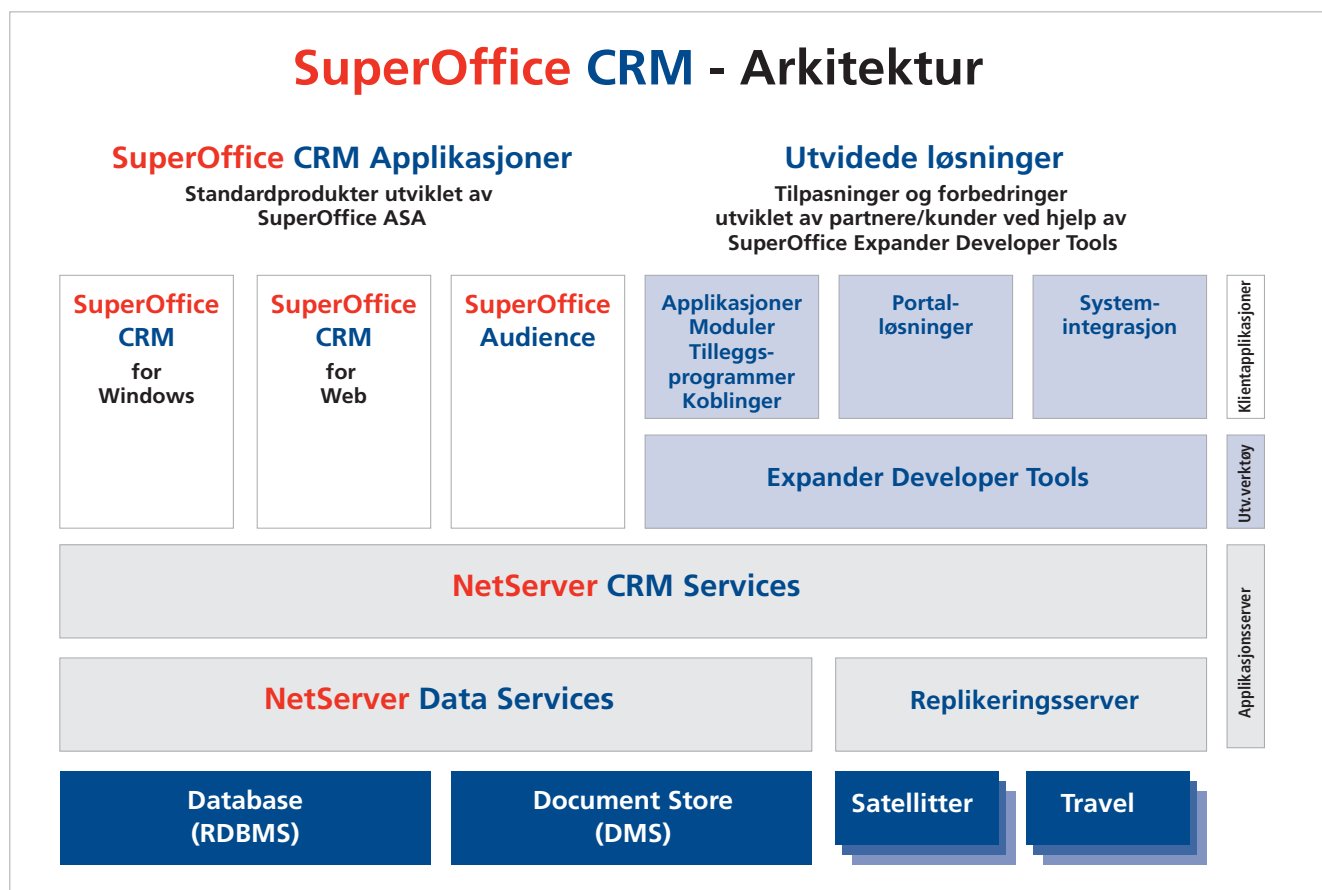
SuperOffice CRM-løsningene er basert på ledende teknologistandarder.

Vår nye CRM-plattform er utviklet fra bunnen av siden 2001, og er basert på Microsoft.NET.

Vi kan levere en ekte Service Oriented Architecture (SOA) og omfattende brukerstøtte for Web Services.

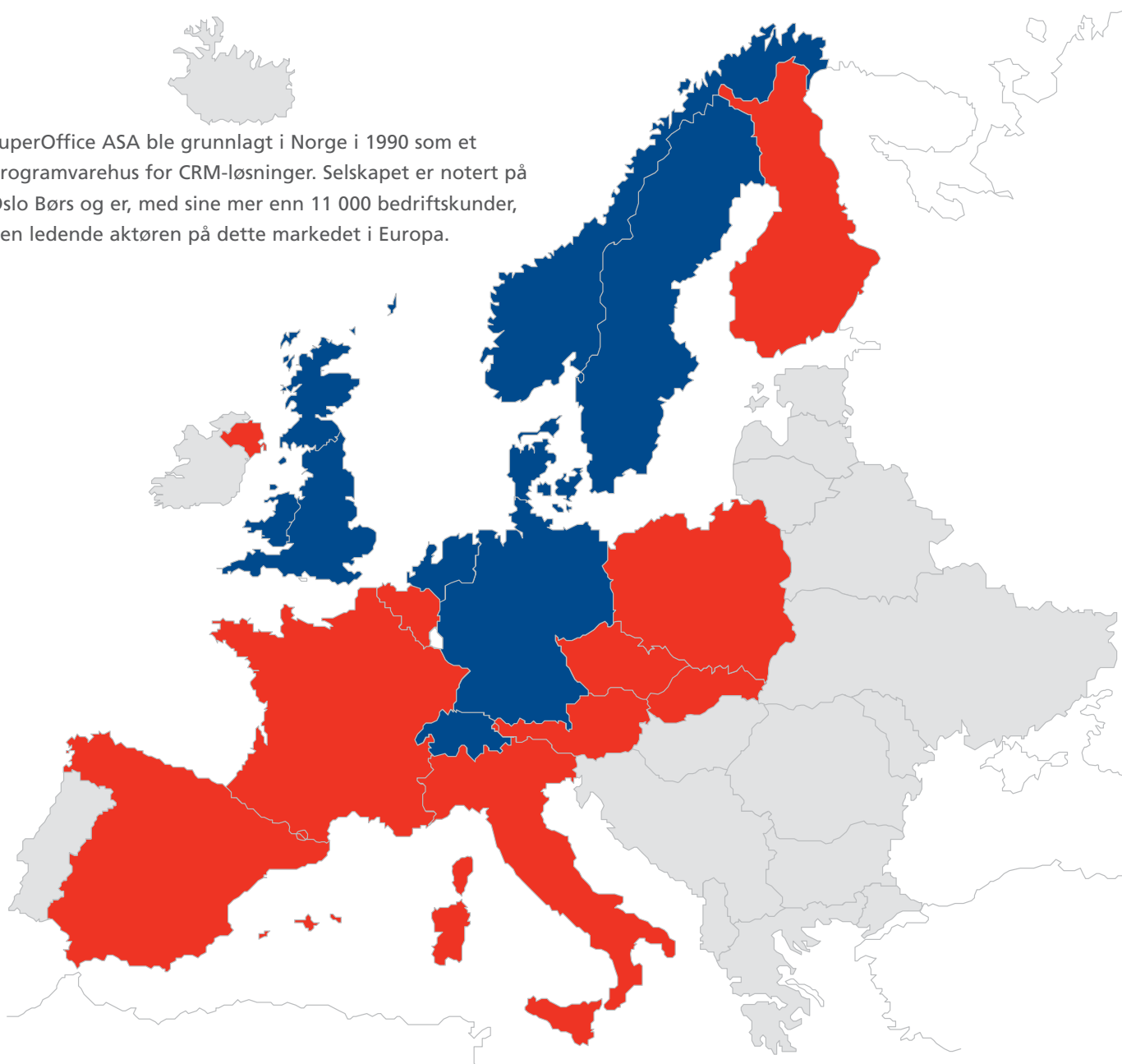
SuperOffice CRM-konseptet består av en applikasjonsserver (**SuperOffice NetServer**), klientapplikasjoner (Windows og web) og profesjonelle utviklerverktøy (**SuperOffice Expander**). SuperOffice CRM-plattformen representerer et solid og verdifullt utgangspunkt for å implementere forretningskritiske løsninger innenfor CRM rettet mot salg, markedsføring og Business Intelligence (BI). SuperOffice tilbyr også komponenter som kan forhåndskonfigureres og tilpasses (WebParts/Portlets) til bruk i ulike portalløsninger (MS.NET og J2EE) som er rettet mot både medarbeidere (intranett) og eksterne kontakter som kunder og partnere (ekstranett).

I dagens komplekse og stadig mer konkurransepregede forretningsmiljø er det viktig med integrerte bedriftsløsninger. Med **SuperOffice Expander** og det siste innen SDKer kan **SuperOffice CRM**-løsningene lett tilpasses bestemte forretningsprosesser og integreres med andre systemer. SuperOffice samarbeider tett med strategiske internasjonale leverandører, og har utviklet sømløs integrasjon til Office-programmer samt portal- og forretningsystemer. Vi har et klart fokus på utviklingen av en moderne og solid teknologiplattform. Investering i SuperOffice CRM gir våre kunder tilgang til en trygg og pålitelig programvare.



Global løsning med global distribusjon

SuperOffice ASA ble grunnlagt i Norge i 1990 som et programvarehus for CRM-løsninger. Selskapet er notert på Oslo Børs og er, med sine mer enn 11 000 bedriftskunder, den ledende aktøren på dette markedet i Europa.



SuperOffice har datterselskaper i Norge, Sverige, Danmark, Tyskland, Sveits, BeNeLux-landene og Storbritannia. I tillegg tilbyr sertifiserte forhandlere i Finland, Østerrike, Spania, Italia, Frankrike, Tsjekkia, USA, Singapore og Japan tjenester relatert til SuperOffice CRM-løsningene.

SuperOffice har skapt et nettverk av datterselskaper og forhandlere som yter best mulig brukerstøtte på lokalt nivå. Vi snakker ikke bare ditt språk, vi forstår også forretnings- og CRM-utfordringene som oppstår i ditt marked og din bransje. Vårt lokale nærvær er uvurderlig for alle brukere, og vår globale organisasjon yter tjenester på internasjonalt nivå.

Hovedkontor

SuperOffice ASA

Besøksadresse: Wergelandsveien 7, 0167 Oslo, Postboks 1884 Vika, 0124 Oslo

Telefon: +47 23 35 40 00 - www.superoffice.com

Datterselskaper

Norge

SuperOffice Norge AS

Besøksadresse:

Wergelandsveien 7, 0167 Oslo

Postadresse:

PB 1884 Vika, 0124 Oslo

Telefon: 23 35 40 00

www.superoffice.no

Sverige

Stockholm

SuperOffice Sweden AB

Kuttervägen 1, Näsby Park,

S-183 22 Täby

Telefon: +46 8 522 33 800

www.superoffice.se

Göteborg-kontoret:

Amerikahuset,

Barlastgatan 2, S-414 63 Göteborg

Telefon: +46 31 81 77 00

Danmark

SuperOffice Danmark A/S

Korskildelund 4, DK-2670 Greve

Telefon: +45 70 10 22 01

www.superoffice.dk

Tyskland

SuperOffice GmbH

Otto-Hahn-Strasse 20, D-44227

Dortmund

Telefon: +49 231 7586 0

www.superoffice.de

Hamburg-kontoret:

Mönckebergstrasse 10, D-20095

Hamburg

Telefon: +49 40 30 37 49 0

Stuttgart-kontoret:

Königstrasse 10 C, D-70173 Stuttgart

Telefon: +49 711 222 54164

Nederland

SuperOffice Benelux BV

Koninginnenlaan 15,

NL-5211 WD 's-Hertogenbosch

Telefon: +31 73 6 91 91 91

www.superoffice.nl

Sveits

SuperOffice Team Brendel AG

Pfeffingerstrasse 19,

CH-4153 Reinach BL

Telefon: +41 61 338 3737

www.superoffice.ch

Storbritannia

SuperOffice UK Ltd.

1 Farnham Road,

Guildford, Surrey GU2 4RG

Telefon: +44 8 707 703 000

www.superoffice.co.uk

Forhandlere

USA

CRM Americas

155 Main Street,

2nd Floor, Salem, NH 03079

Telefon: +1 603 898 7772

www.crmamericas.com

Japan

SuperOffice K.K.

Nihonbashi N Bldg. 1F, 1-4-2

Horidomecho, Nihonbashi, Chuo-ku,

Tokyo 103-0012

Telefon: +81 3 5623 5400

www.superoffice-japan.com

Finland

DB-Manager OY

Hermiankatu 8D, 33 720 Tampere

Telefon: +358 3599 600

www.dbmanager.fi

Italia

Dialoga Servizi S.R.l.

P.zza Don Mapelli 60, 201 23 Milano

Telefon: +39 02036529600

www.dialoga.it/gruppo.html

Spania

Forum Informático y Tecnológico

C/Tutor, 16, 28008 Madrid

Telefon: +34 91 559 85 83

www.foruminformatico.com

Tsjekkia

Central Easter Europe

South East Asia

Columbus CRM Partner s.r.o.

Planickova 445/11, 162 00 Prague

Telefon: +420 220 303 000

Fax: +420 220 303 001

www.columbusit.com

Du finner mer informasjon om forhandlere og partnere på
www.superoffice.no og www.superoffice.com

SuperOffice CRM



Kontakt oss for mer informasjon

SuperOffice CRM er en ressurs som gir mange muligheter, og som er utviklet for å hjelpe din bedrift med å håndtere aktuelle utfordringer innenfor markedsføring, salg og andre typer kunderelasjoner. Vi ser det som vår oppgave å skape resultater for kundene våre på lang sikt.

Kontakt oss nå hvis du ønsker et uforpliktende møte med en av våre konsulenter.



SuperOffice®

SuperOffice Norge - Postboks 1884 Vika - 0124 OSLO
Telefon: 23 35 40 00 - Faks: 23 35 40 01
www.superoffice.no