



Det är alltid gulare på  
vår sida av staketet.



## Key benefits

- Ett komplett CRM-system
- Kontroll över hela försäljningsprocessen
- Skräddarsytt för energibranschen
- Flexibel administration för verksamhetens unika behov
- Integrerar data från flera olika system

## – Säljverktyget som ger full kontroll

---

En bra affärsrelation ställer höga krav på att enkelt och snabbt få fram aktuella och korrekta uppgifter om kunder, såväl nuvarande som blivande. M-sale är ett flexibelt it-stöd som anpassats för bearbetning av såväl företagskunder som privatkunder.

Med funktioner som ärendehantering, avancerad offert- och avtalshantering, dokumenthantering, bra sökmöjligheter och rapportverktyg, blir M-sale det enda CRMsystemet som organisationen behöver.

M-sale ger dig kontroll över försäljningsarbetet genom att all information om kunden finns samlat på ett ställe. I M-sale presenteras kundens samtliga aktiviteter, offerter och avtal på ett enkelt och överskådligt sätt. Genom en effektivare informationsinsamling förkortas förberedelsearbetet inför kundkontakter, som t.ex. kundbesök och säljsamtal, och med hjälp av M-sale kan du även genomföra kampanjer och göra massutskick till dina kunder.

## Kunskap och kontroll – förutsättningar för bra affärer

---

M-sale gör det möjligt att bygga upp en stor kunskapsbas om kunden genom att information om kundens kontaktpersoner, dokument, offerter och avtal lagras på ett och samma ställe. Företaget behöver bara använda ett enda verktyg för att klara uppföljning av kundbesök, offerter och avtal. På ett smidigt och enkelt sätt får man kontroll över vilka försäljnings- och marknadsaktiviteter som gjorts och skall göras. Kampanjer kan följas upp och resultatet kan analyseras ner i detalj. Dessutom kan vi erbjuda Volymuppföljning som är ett stöd för bl.a. kraftbeställning (prissäkring) där man följer upp den avtalade volymen mot kund.

## Hantering av kund, offert, avtal, anläggning och produkt

---

M-sale är ett marknads- och säljstödssystem skräddarsytt för energibranschen. Systemet hanterar de flesta nyttigheter såsom el, fjärrvärme, gas etc. Programmet hanterar kunder, anläggningar, produkter, artiklar, prislister, offerter och avtal. Dokumenthanteringen i M-sale ger dig ett effektivare arbetsflöde genom att det finns enhetliga dokumentmallar och att all information är samlad på ett ställe.

## Integration av information från flera system

---

Systemet erbjuds i en skalbar lösning och kan anpassas till företagets storlek och ambition. M-sale integrerar information från flera olika system som debiteringssystem, elhandelsystem, ekonomisystem, drift- och anläggningssystem etc. M-sale är konfigurerbart för att ta emot och underhålla önskad information som delas med andra informationssystem.

## Bolagshantering

---

I K-plus är det möjligt att ha flera bolag och även flera avsändarbolag. Avsändarbolag ger möjlighet att ha mer än en fakturautställare med sin egen blankettuppsättning och plus- och bankgironummer. Bevakningsrutiner och ekonomisk uppföljning ligger per avsändarbolag.

## Rapporter

---

I K-plus finns ett flertal rutiner för att stödja er verksamhet. Många nya typer av tjänster och produkter tillkommer på marknaden, vilka ställer krav på ett flexibelt och lätthanterligt sätt. UTDATA K-plus stödjer utdata genom en stor mängd färdiga rapporter. K-plus har ett kraftfullt rapportverktyg med möjlighet att plocka uppgifter från alla fält i databasen och skapa egna rapporter.

## Teknik och datormiljö

---

K-plus är en Windows-applikation, där databasen kan köras i antingen en NT- eller en UNIX-server. Som alternativ till en lokal lösning erbjuder Logica en central lösning, där vi tar totalansvaret. Det ger hög tillgänglighet, kvalificerad support och en förutsägbar kostnad. Dessutom slipper ditt företag att hålla egen kompetens. Vidareutveckling med användarna. Tillsammans med vår aktiva användarförening och aktiva användare pågår en ständig dialog för att förbättra och utveckla K-plus.

## Kontakt

---

utilities@logica.com, tel. 040-25 64 00

Logica är ett ledande internationellt IT-tjänstföretag som skapar värde genom att integrera människor, affärer och IT. Vi har idag 39 000 medarbetare varav cirka 5 200 i Sverige. Vi erbjuder verksamhetsinriktade konsulttjänster, systemintegration och outsourcing till våra kunder runt om i världen som inkluderar många av Europas största företag och organisationer. Med långsiktiga samarbeten och djup verksamhetskunskap skapar vi innovativa lösningar för att möta våra kunders affärsbehov. Logica är noterat både på London-börsen och på Euronext i Amsterdam (LSE: LOG; Euronext: LOG).

Mer information finns på [www.logica.se](http://www.logica.se)

---

AUSTRALIA / BELGIUM / BRAZIL / CANADA / CZECH REPUBLIC / DENMARK / EGYPT / ESTONIA / FINLAND / FRANCE / GERMANY / HONG KONG / HUNGARY / INDIA / INDONESIA / KUWAIT / LUXEMBOURG / MALAYSIA / MOROCCO / NETHERLANDS / NORWAY / PHILIPPINES / POLAND / PORTUGAL / RUSSIA / SAUDI ARABIA / SINGAPORE / SLOVAKIA / SPAIN / SWEDEN / SWITZERLAND / TAIWAN / UKRAINE / UNITED ARAB EMIRATES / UK / USA