

Pressemitteilung

lexoffice

Ökosystem rund um den Kunden: So geht Nähe in der digitalen Welt

lexoffice launcht neues integriertes Feature zur Angebotserstellung

Freiburg, 12.07.2019 – Viele Freelancer, Kleinunternehmer und Betriebe kennen das Phänomen: Ein Kunde hat Interesse an einer Dienstleistung, nach persönlicher Beratung wird mit viel Akribie ein Angebot passgenau entworfen, kalkuliert und per E-Mail versendet. Und dann: Funkstille. Kunden melden sich nicht zurück, das Angebot wird nicht angenommen, der Auftrag versendet. Doch die Zukunft für individuelle Angebotserstellung kann in Zeiten der Digitalisierung anders aussehen: mit einem Ökosystem rund um den Kunden. Mit einem neuen Feature unterstützt lexoffice Unternehmer jetzt dabei, ihren Service am Kunden digital weiter auszubauen.

Die Digitalisierung verändert die Beziehung zwischen Unternehmern und ihren Kunden. Viele Verbraucher wollen selbstbestimmt jederzeit buchen und bezahlen können, sind es im Alltag gewohnt, aus zentralen Systemen heraus Aufträge zu erteilen und automatisch und transparent alle Schritte verfolgen zu können. Gleichzeitig wissen viele Kleinunternehmer und Freiberufler, dass der persönliche Kontakt zum Kunden häufig darüber entscheidet, ob sie den Auftrag gewinnen oder nicht. An welcher Stelle lässt sich also in diesem geschäftlichen Umfeld die Kundenkommunikation digital vereinfachen und wo ist der persönliche Austausch unerlässlich? Die Lösung besteht darin, lästige administrative Prozesse zu digitalisieren, während persönliche, hochqualitative Kontakte zusätzlich unterstützt werden.

Die Vision: Ein Ökosystem rund um die Kundenbeziehung

Ein zentrales Kundencenter rund um die individuelle Angebotserstellung für Kunden, das ist die Antwort von lexoffice auf die veränderten Kundenwünsche, denen Kleinunternehmer begegnen. Und ein erster Schritt in Richtung der Vision, Unternehmern ein Ökosystem rund um ihre Kunden zu ermöglichen. „Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, die vielen Kleinunternehmer in Deutschland bestmöglich in die digitale Welt zu begleiten. Dabei wollen wir mit unseren Softwarelösungen Menschen verbinden“, sagt Isabel Blank, als Geschäftsführerin für die Weiterentwicklung von lexoffice verantwortlich. „Gerade im Kontakt mit dem Kunden möchten wir es jedem Unternehmer einfach machen, auf dessen Wünsche unkompliziert und doch individuell einzugehen. So können Kleinunternehmer auch in einer digitalen Welt erfolgreich sein.“

Auftragsgewinnung: Neue Möglichkeit dank digitalem Kundencenter

Wo früher Telefonate oder E-Mailaustausch zu Verzögerungen oder Brüchen in der Auftragsgewinnung führten, können Unternehmer heute ihr Angebot per Link zum Kundencenter an den Kunden versenden. Dieser loggt sich ein, kann das Angebot einsehen, über optionale oder alternative Positionen selbst entscheiden und dann die Auswahl per Klick annehmen. Angebote werden so schneller angenommen, die Umsetzung kann zügiger starten und das Geld geht früher ein – und das alles ohne Medienbruch.

Weitere digitale Services in Planung

Der digitale Angebotsprozess aus dem Kundencenter ist ein nächster Schritt in eine kundenzentrierte, digital vernetzte Beziehung zwischen Unternehmern und ihren Kunden. Zukünftig will lexoffice weitere Prozesse rund um die Kundenbeziehung digital vereinfachen. So sollen auch Rechnungen und Mahnungen direkt aus dem Center heraus verwaltet und abgewickelt werden können; ebenso ist eine inBill-Payment-Lösung angedacht. Ziel ist es, die Möglichkeiten der Digitalisierung von der Angebotserstellung bis hin zur Annahme und Bezahlung durch den Kunden zentral und mit wenigen Klicks abzudecken.

Weitere Informationen zu lexoffice und ein Video zur konkreten Anwendung des Kundencenters finden sich hier:

<https://www.youtube.com/watch?v=imnfv9DW72I&feature=youtu.be>

Download Pressebild: <https://www.pr-vonharsdorf.de/wp-content/uploads/Kundencenter-visual.jpg>

Pressekontakt:

Pressecenter Lexware

Nicole Packhaeuser
Munzinger Str. 9
79111 Freiburg

Tel: 0761 898-3171

E-Mail: presselexware@haufe-lexware.com

<http://presse.lexware.de>

twitter.com/Lexware

www.facebook.com/lexware

PR von Harsdorf GmbH

Friederike Floth
Rindermarkt 7
80331 München

Tel: 089-189 087 335

E-Mail: ff@pr-vonharsdorf.de

www.pr-vonharsdorf.de

Über Lexware

Mit den Produkten von Lexware, einer Marke der Haufe Gruppe, bringen Anwender ihre geschäftlichen und privaten Finanzen in Ordnung. Von der Buchhaltung über Warenwirtschaft bis zu den Steuern. Die Lösungen sind übersichtlich und einfach und können nahezu ohne Vorkenntnisse eingesetzt werden. Lexware bietet eine Rundum-Absicherung mit innovativer Software, umfassende Online-Services, Branchen-Wissen und Business-Netzwerken. Über eine Million Nutzer arbeiten mit Deutschlands führenden Business-Komplett-Lösungen für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmen bis 50 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter: www.lexware.de

Über lexoffice

Als Online-Unternehmenslösung bietet lexoffice Kleinunternehmern je nach Paketwahl ein breites Spektrum an kaufmännischen Lösungen: von der Rechnungserstellung über die Belegerfassung bis hin zum Jahresabschluss. Die Software begleitet ihre Anwender mit viel Automatisierung und überträgt die buchhalterischen Vorgänge zusätzlich in verständliche Übersichten und Grafiken, die zeigen, wie sich das Unternehmen finanziell entwickelt. Das lexoffice-Paket ist als monatliches Abo erhältlich: www.lexoffice.de.