



# LasVentas

<https://www.lasventas.de>

**Die CRM-Lösung für kleine und  
mittelständische Unternehmen  
-einfach – kein  
Schulungsaufwand - ....**



Hörvelsinger Weg 35

89081 Ulm

<https://www.prontoweb.de>



## Das Unternehmen

### Unternehmen

- Gründung 2014
- Anzahl Mitarbeiter 8
- Unternehmenssitz Ulm
- Gesellschaftsform GmbH

### Kunden

- Telekommunikation
- Automobil- und Automobilzuliefererindustrie
- Kommunen
- Gesundheit
- Handwerk
- Reinigung
- .....

### Standardsoftware

- Zeiterfassung (MomoZeit)
- Kundenbeziehungsmanagement (LasVentas)
- Reservierungssoftware (dropango)
- E-Training (GK-eTraining)
- ERP für Therapeuten

### Individualsoftware

- Zeiterfassung
- Instandhaltung und Wartung
- Kundenbindungs-App Gesundheitswesen
- Webshop Gemüsehandel
- Managementinformationssysteme
- Betriebsdatenerfassung / IoT- Wasserturbinen
- Ablösung von komplexen Excel-Lösungen durch webbasierte Anwendungen
- .....

*"ProntoWeb ist Ihr Partner für die schnelle Entwicklung intelligenter Assistenzsysteme im Business Bereich."*

## Nutzungsvoraussetzungen

- 1. Hardware**
  1. Desk-/Laptop oder
  2. Tablet/Smartphone
- 2. Software**

LasVentas
- 3. Beliebigen Browser**

Firefox, Chrome, Edge, Safari, .....
- 4. Verbindung zum Internet**

per LAN/WLAN oder Netz

## Ziel (1/2)

1. Ablösung von manuellen und excel-/access-basierten o.ä. CRM-Lösungen durch eine **cloudbasierte Anwendung**, welche auf allen Endgeräten (Desktop, Laptop, Tablet, Smartphone), in Kombination mit allen Browsern, orts- und zeitunabhängig nutzbar ist.
2. Unterstützung des Vertriebsmitarbeiters bei der gesamten Kommunikation mit dem Kunden, mittels der aktuell möglichen Medien in Echtzeit und ortsunabhängig.
  - a. Unterstützung des Vertriebsmitarbeiters durch ein Aktivitäten-/Vorgangsmanagement  
Kundenindividuelle Kategorisierung der Vorgänge mit Filtermöglichkeiten  
Zuordnung eines Verantwortlichen zu jedem Vorgang/Aktivität
  - b. Verfolgung des Vertriebsfortschritts über frei definierbare Vertriebsprozessschritte  
Darstellung des Vertriebsstrichters
  - c. Vergabe eines firmenindividuellen Vertriebsstatus jedes Kundenkontakts, über frei definierbare Vertriebsprozessschritte
3. Lückenlose Dokumentation aller Aktivitäten/Vorgänge mit dem Kunden (Kommunikationshistorie)  
Datenerfassung mittels Spracheingabe möglich

## Ziel (2/2)

1. Zentrale Verwaltung aller Kontakte und Kundendaten sowie Vorgänge/Aktivitäten
2. Zentrale Verwaltung von Dokumenten aller Art (Besuchsberichte, Rechnungen, Bestellungen, Lieferscheine, Angebote, ..)
3. Bei Abwesenheit (Krankheit, Urlaub, Kündigung, ..) eines Mitarbeiters zentrale Dokumentation aller Aktivitäten des Vertriebsmitarbeiters über die gesamte Laufzeit einer Kundenbeziehung. Daher schnelle und reibungslose Übernahme der Aufgaben durch neuen Mitarbeiter

## Funktionsumfang

1. Pflege der **Kundenstammdaten** inkl. beliebig vieler Kontakte je Kunde, Excel-Upload
2. Verfolgung aller Vorgänge/Aktivitäten während der gesamten Kundenbeziehung (**Historie**), inkl. Zuordnung von Verantwortlichen
3. Kundenindividuelle **Kategorisierung** von Kundenbeziehungen über Freifelder
4. Kundenindividuelle unbegrenzte **Kategorisierung** von Vorgängen
5. **Beziehungsmanagement**
6. **Verwaltung Outlook-Kontakte/-Termine**
7. **E-Mail-Integration**
8. **Computer Telephony Integration (CTI)**
9. **Lead-/ Opportunity-Management**
10. **Statusvergabe** über beliebig viele frei definierbare Prozessfortschritte
11. **Wiedervorlagesystem**
12. **Digitale Erstellung von Besprechungsprotokollen, inkl. E-Mail-Versand der Protokolle**
13. **Ablage von Außendienst- / Besuchsberichten und anderen Dokumenten**
14. **Projektverwaltung**

### Administrator

1. Anpassung der Lösung an individuelle Kundenanforderungen (Customizing)
  - a. Definition der Kunden- und Vorgangskategorien
  - b. Definition der firmenindividuellen Vertriebsprozessschritte
  - c. Definition der freien Felder
  - d. Definition der Vorgangskategorien
2. Benutzerstammdaten anlegen/bearbeiten/löschen
3. Hierarchische Organisation anlegen/bearbeiten/löschen
4. Datenzugriff für User steuern

### User

- a. Stammdatenerfassung neuer Kunden/Kontakte (Name, Adresse, Kontaktdaten)
- b. Pflege der Stammdaten existierender Kunden/Kontakte
- c. Erfassung aller Vertriebsaktivitäten/Vorgänge  
Vorgänge können hinsichtlich der Bearbeitung einem Verantwortlichen, inkl. Datum der Umsetzung zugeordnet werden,  
Generierung einer Aufgabenliste - je Verantwortlichem und Zeitpunkt möglich
- d. Darstellung aller offenen Vorgänge in einer Übersicht mit diversen Filtermöglichkeiten (Wiedervorlage)
- e. Hinterlegung von Dokumenten (Besuchsberichte, Rechnungen, Bestellungen, Angebote, Verträge, Bilder, Videos, ..)
- f. Schnittstelle zu Outlook (Kontakte, Termine)
- g. Computer Telephony Integration (CTI)
- h. Unternehmensindividuelle Kategorisierung von Kunden und Vorgängen möglich
- i. Diverse Filter und Sortierungsmöglichkeiten



## Zugangsdaten

Link: app.lasventas.de  
Benutzername: E-Mail-Adresse des Administrators beim Kunden  
Passwort: wird mit gesonderter E-Mail übermittelt

Jeder User erhält nach dem Anlegen im System durch den Administrator automatisch eine E-Mail mit dem Initial-Passwort. Mit diesem Passwort und dem Benutzernamen (E-Mail-Adresse des Users) erhält der User Zugang zu der Anwendung. Das Passwort kann der User dann individuell beliebig oft ändern.

Sie können mit konkreten Kundenbeziehungen schon in der Testversion (Laufzeit 14 Tage) beginnen. Sollten Sie sich entscheiden, unser Produkt endgültig zu lizenzieren, können Sie mit dieser Testversion einfach fortfahren. Die Nutzungsdauer wird von uns dann auf ein Jahr verlängert und verlängert sich automatisch, falls 4 Wochen vor Laufzeitende keine schriftliche Kündigung bei uns eingeht.

Die Nutzung von LasVentas setzt ein Endgerät der Kategorie Desk-/Laptop, Tablet oder Smartphone voraus sowie einen beliebigen Browser. Zusätzlich muss das Gerät einen Online-Zugang zu einem LAN/WLAN oder Mobilfunknetz haben.

### 1. Desktop/Laptop

Optimiert für die Darstellung und Bedienung auf Endgeräten der Kategorie Desktop und Laptop

Link: [app.lasventas.de](http://app.lasventas.de)

### 2. Tablet, Smartphone

Optimiert für die Darstellung und Bedienung auf Endgeräten der Kategorie Tablet und Smartphone

Link: [app.lasventas.de](http://app.lasventas.de)

Der Link kann als Symbol auf dem Startbildschirm des jeweiligen mobilen Gerätes dargestellt werden, um künftig mit einem Klick (analog aller anderen Apps auf dem Startbildschirm) die Anwendung zu starten. Damit erspart man sich die wiederholte Eingabe des Links.

Betriebssystem Android:

Auf dem Startbildschirm von Google Chrome erscheint in dem Feld, in dem man den Link eingibt ,ein Symbol mit 3 Punkten übereinander. Dieses Symbol bitte anklicken. Aus der dann erscheinenden Auflistung den Punkt „Zum Startbildschirm hinzu“ auswählen. Danach ist der Link auf dem Startbildschirm verankert und die Anwendung kann unmittelbar über dieses Symbol gestartet werden.

Betriebssystem IOS:

Starten des Browsers Safari. Danach Eingabe des Links und Anwendung starten. Auswahl des Zeichens Karo mit Pfeil nach oben. Auswahl des Buttons mit dem Plus-Zeichen (Zum Home-Bildschirm). Bezeichnung der Anwendung (z. Bsp. CRM, ..) eingeben und Auswahl Hinzufügen aktivieren.

### 3. Benutzername und Passwort sind identisch bei allen Endgeräten

## Livve-Präsentation / Live-Schulung per Videokonferenz

### Auf Wunsch bieten wir folgende Leistungen kostenlos an:

- Präsentation der Anwendung per Videokonferenz (Dauer: ca. 30 Minuten)  
Danach Freischaltung eines Testsystems für den Kunden
- Schulung der Mitarbeiter per Videokonferenz (Dauer: ca. 30 Minuten)

### Kontaktdaten für Terminvereinbarungen

Name: Otto Figel  
Telefon: +49 731 - 49 39 10 - 01  
E-Mail: [otto.figel@prontoweb.de](mailto:otto.figel@prontoweb.de)

## Live-Test-Anforderung

Jeder interessierte Kunde kann die Anwendung live testen. Der Testmandant kann über den Link

<https://lasventas.de>

angefordert werden. Durch anklicken des Buttons „HIER KOSTENLOS TESTEN“ wird der Zugang generiert und dem Anfordernden auf seiner E-Mail-Adresse die Zugangsdaten in wenigen Sekunden zur Verfügung gestellt.

Unmittelbar nach Erhalt der Zugangsdaten kann mit dem Test der Anwendung begonnen werden.

## Kontakt

*ProntoWeb ist Ihr Partner für die schnelle Entwicklung intelligenter Assistenzsysteme im Business Bereich mittels des eigenen Enterprise Mobility Frameworks Cpronto®. ProntoWeb Assistenten bieten nicht nur systemübergreifende Informationsbereitstellung. Ausgerichtet an den Prozessen des Kunden liefern sie darüber hinaus exakt jene Informationen, die für eine Entscheidung oder Tätigkeit benötigt werden – sei es ad-hoc oder tägliche Routine, im Büro oder unterwegs. Die mobilen Assistenten von ProntoWeb stehen für Produktivität und wirksame Entscheidungsunterstützung im Post-PC Zeitalter.*

**ProntoWeb GmbH**  
**Hörvelsinger Weg 35**  
**89081 Ulm**  
**Telefon +49 731 - 49 39 10 00**  
**[www.prontoweb.de](http://www.prontoweb.de)**  
**[info@prontoweb.de](mailto:info@prontoweb.de)**

1. **Nutzungsvoraussetzungen**
2. **Anlegen eines Kunden und der zugehörigen Kontakte**
3. **Erfassung von Vorgängen**
4. **Wiedervorlage**
5. **Prozess des Kundenkontaktes**
6. **Sortier-/Filterfunktionen**
7. **Einstellungen**
8. **Erfassung von Besprechungsprotokollen**