

Cloud-Lösung koppelt CRM-System und Google Drive

legodo ag verbindet PowerDocs mit „Google Apps for Business“ für Dokumentenerzeugung in der Cloud

Karlsruhe, 19. März 2014. Die legodo ag, Softwareentwicklungsunternehmen für die Personalisierung schriftlicher Kundenkommunikation, bietet mit der Kombination aus legodo PowerDocs und „Google Apps for Business“ ab sofort die Möglichkeit, Dokumente in der Cloud zu erzeugen, zu bearbeiten, zu versenden und auf Wunsch auch auf Google Drive abzulegen. Dabei kann die Lösung wichtige Daten zur Personalisierung aus CRM- und ERP-Systemen wie Salesforce, Oracle und SAP beziehen.

Immer stärker kommt es in der täglichen Arbeit auf Flexibilität und jederzeit verfügbare Lösungen an, mit denen alle Prozesse der Kommunikation unterbrechungsfrei und hochpersonalisiert durchgeführt werden können.

Mit legodo PowerDocs bietet die legodo ag ab sofort die Möglichkeit, dynamisch Dokumente in der Google Cloud zu erzeugen und diese mit datenführenden Systemen wie von Salesforce, Oracle oder SAP zu kombinieren. Dies gilt sowohl für Massendokumente und Mailings als auch für die individuelle Korrespondenz wie Angebote oder Service-Dokumente.

Alle Dokumente, die mit PowerDocs bzw. der legodo Customer Communication Suite (CCS) generiert wurden, können einfach in Google Drive gespeichert und weiterverarbeitet werden. Die interaktive Dokumentenerzeugung erlaubt hierbei bei Bedarf auch dynamische Änderungen der Inhalte eines Dokuments. Nach der Dokumentenerzeugung stehen diese zudem zur parallelen Bearbeitung in Echtzeit mit anderen Kollegen zur Verfügung. Ebenfalls ist dank einer Anbindung an das CRM-System der Versand der finalen Dokumente nach dem Ausdruck per Post oder auch direkt per E-Mail an den jeweiligen Empfänger möglich. Im Anschluss erfolgt eine finale Speicherung der Dokumente am vom Nutzer ausgewählten Ort sowie in jedem beliebigen Format.

Weitere Informationen zu legodo PowerDocs für „Google Apps for Business“ erhalten Interessierte unter <http://www.legodo.com/infocenter/kampagnen/google-drive-integration/>.

Über die legodo ag:

Im Jahr 2010 von Marc Koch und Marc Kresin gegründet, entwickelt die heute rund 50 Mann starke legodo ag aus Karlsruhe Softwareanwendungen für die schriftliche Kundenkommunikation.

Mit der modular aufgebauten Lösung legodo Customer Communication Suite (CCS) sind CRM- und ERP-Anwender in der Lage, genau die Inhalte an Kunden und Partnern zu übermitteln, die

von Relevanz sind. Seien es Vorlagen für geschäftliche Vorgänge wie Angebote, die Kampagnenplanung oder Formulare für die elektronische Signatur: Alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen können komfortabel sowie mit hohem Personalisierungsgrad in der Kundenkommunikation eingesetzt werden. Aufgrund der zertifizierten Gate-Technologie mit vordefinierten Schnittstellen für die Integration in Partnersysteme wie Oracle/Siebel, SAP, Salesforce, Sugar CRM oder Oracle CRM On Demand ist keine zusätzliche Programmierung erforderlich.

Für die Nutzung in der Cloud mit Oracle Fusion sowie Salesforce bietet legodo die Applikation legodo PowerDocs an.

2014 erfolgte die Akquisition der legodo ag durch die Actuate Corporation, wodurch zwei sich ergänzende und etablierte Produktportfolios zusammengeführt wurden. Im Markt werden somit sämtliche CCM-Prozesse optimal bedient.

Weitere Informationen: www.legodo.com

KONTAKT:

legodo ag

Herr Christian Rodrian

Durlacher Allee 109

76137 Karlsruhe

t. +49 721 - 66 592-0

christian.rodrian@legodo.com

www.legodo.com

saalto Agentur und Redaktion GmbH

Konstanze Kulus

Spitalstraße 23a

76227 Karlsruhe

t. +49 721 - 16 08 8-78

m. +49 172 - 7 26 10-41

konstanze@saalto.de

www.saalto.de