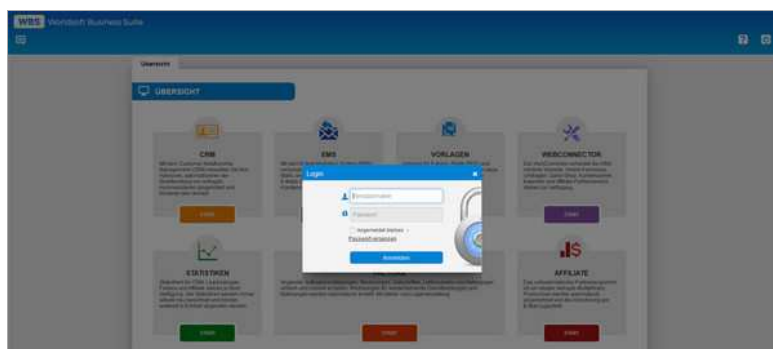


Test: Worldsoft Business Suite

Alles aus einer Hand: Mit der Business Suite lanciert der Hersteller Worldsoft ein vollautomatisches, zudem günstiges All-in-One-Werkzeug fürs Internet-Marketing. Sinn und Zweck: Den Umsatz der Firma massiv zu steigern. Der Test lässt aufhorchen.

von Daniel Bader 05.08.2016

Alles aus einer Hand: Das in Pfäffikon (SZ) beheimatete Unternehmen Worldsoft bietet mit seiner Worldsoft Business Suite, kurz WBS, eine Software speziell fürs Internet-Marketing an. Das Besondere: Die Suite lässt sich gezielt als Verkaufsinstrument und zur Gewinnung von Neukunden einsetzen, so der Hersteller. Dabei bündelt WBS nicht nur die dafür notwendigen Module unter einer einzigen Programmoberfläche. Die Stärke der Suite ist vielmehr die stringente Verzahnung von CRM-, EMS- (steht für E-Mail Marketing System), Faktura- (Rechnungs-/Artikelverwaltung) sowie Affiliate-Modulen (Partner-Programm). Sie alle lassen sich vollautomatisch miteinander koppeln, um letztendlich aus Kontakten neue und zufriedene Kunden zu gewinnen. Dreh- sowie Angelpunkt und Bestandteile aller aufgezählten Module ist der sogenannte Webconnector (mehr dazu auf der folgenden Seite). Durch diese Schnittstelle ist es möglich, direkt in Kontakt mit dem Kunden zu treten. So lassen sich beispielsweise Vorlagen einfach per Drag&Drop für Webformulare gestalten und diese ohne IT-Kenntnisse, so verspricht es zumindest WBS, auf der eigenen Webseite einbinden. PCTipp hat sich die Suite dazu näher angeschaut.



Worldsoft Business Suite: direktes Einloggen

In der Cloud daheim

Das wohl kleinste, dafür aber wichtigste Detail: Bei WBS handelt es sich um eine Online-Software (Cloud Computing). Um sich in der WBS folglich einzuloggen, genügt ein Browser. Danach kann das Programm gestartet und benutzt werden. Aufgrund ihres «Responsive Designs» kann die Suite mit vollem Funktionsumfang auch über Tablets und Smartphones bedient werden. Als eine Art Probierpaket bietet der Hersteller einen vollfunktionsfähigen Test-Account für 60 Tage an. Danach wird der Zugang allerdings automatisch gelöscht. Weiteres Zückerli: Mit dem Paket «Free» lanciert Worldsoft ein kostenloses Einstiegspaket – sogar ohne Zeitbegrenzung.

Lesen Sie auf der nächsten Seite: Pakete und monatliche Kosten

Pakete und monatliche Kosten

Worldsoft lanciert insgesamt vier preislich gestaffelte Versionen für den Schweizer Markt: Die einzelnen Versionen sind als «Free»-, «Pro»-, «Autopilot»- und als mächtigste «Business»-Edition verfügbar. **Wichtig:** Nur die Business Suite beinhaltet das komplette Worldsoft-Produktportfolio, sprich CRM- und E-Mail-Marketing-System, Fakturierung und Partnerprogramm (Affiliate). PCTipp erklärt im Folgenden die Unterschiede der einzelnen Suiten.

WBS Worldsoft Business Suite				
Paketname	Free	Pro	Autopilot	Business
monatliche Preise	€ 0,00	€ 9,90	€ 29,90	€ 49,90
CRM	*	*	*	*
Anzahl Adressen	1.000	3.000	10.000	20.000
Anzahl User	1	2	5	20
WBS-Speicherplatz	500 MB	5 GB	15 GB	30 GB
Gruppenverwaltung	*	*	*	*
Vorlagen für E-Mails und Briefe	*	*	*	*
myAdmin für Ihre Kunden	*	*	*	*
Auto-Mails	*	*	*	*
WebConnector für Formulare	*	*	*	*
Kalender	*	*	*	*
Lead-Manager	*	*	*	*
EMS			*	*
Anbindung externer E-Mail-Konten			*	*
Personalisierte E-Mail Rundschreiben			*	*
Brief Rundschreiben			*	*
Automatische Geburtstags-E-Mails			*	*
E-Mail Reporte			*	*
Folge-E-Mail-System (FollowUps)			*	*
Kunden Online-Umfragen			*	*
WebConnector für Online-Umfragen			*	*
Factura			*	*
Angebot, Rechnung, Lieferschein, Mahnung etc.				*
Artikelverwaltung mit Lagerbestand				2.000
Abos-Verwaltung				*
WebConnector für Quick-Shop				*
Affiliate (Partner-Programme)				*
Netzwerke und Provisionsstufen frei definierbar				*
Anzahl Affiliates				2.000
Automatische Provisionsabrechnung				*
WebConnector für Partner-Bereich-Online				*

Worldsoft Business Suite: die einzelnen Pakete im Überblick

1) Das «Free»-Paket kommt mit einem abgespeckten CRM-Modul, das immerhin maximal 1000 Adressen und 500 MB an Speicherplatz einschliesst. Diese kostenlose Version ist zudem auf einen Benutzer beschränkt. Dagegen integriert sind die Gruppenverwaltung, Vorlagen für E-Mails und Briefe, Auto-Mails sowie der Webconnector für Formulare.

2) Die Pro-Version (9.90 Euro pro Monat) erweitert nicht nur das CRM-Modul auf 3000 Adressen, zwei Benutzer und insgesamt 5 GB an Speicherplatz. Zudem schliesst das Paket auch die Kalenderfunktion sowie Leadmanager-Funktion ein. Mit Leads lassen sich etwa Marketing-Aktionen bezogen auf bestimmte Produkte oder Leistungen erzeugen. Ein durch die Marketing-Aktion (z.B. E-Mail-Kampagnen) gewonnener Kontakt wird so zu einem Lead. Unterm Strich sollen sich damit Kontakte effizienter adressieren lassen, was letztendlich einen festen Kundenstamm erzeugt und sukzessive vergrössern kann.

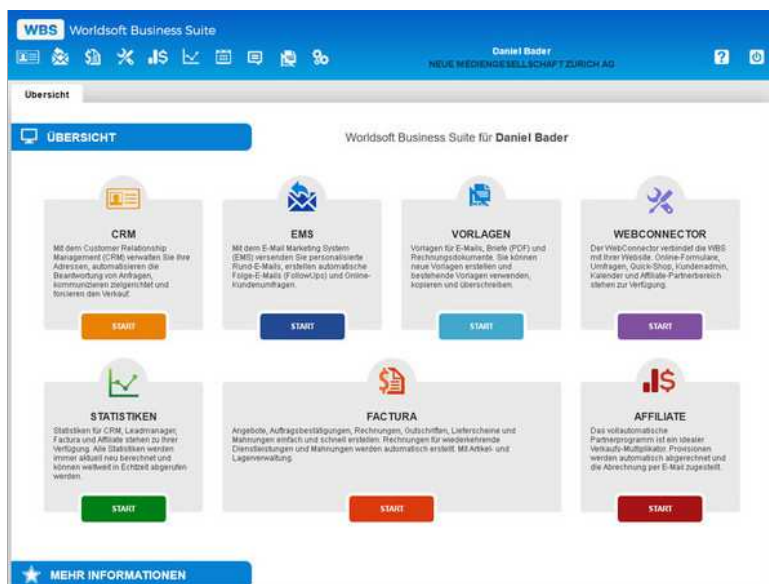
3) Das an die Pro-Version anschliessende Autopilot-Suite (29.90 Euro pro Monat) beinhaltet zusätzlich das EMS-Modul (**E-Mail-Marketing-System**). Damit lassen sich personalisierte E-Mails als Rundschreiben verknüpfen, automatische Geburtstags-E-Mails versenden oder auch Folge-E-Mails (FollowUps) erstellen, um beispielsweise Kunden über neue auf ihre Bedingungen/Wünsche angepasste Aktionen gezielt zu informieren. Mit im Bundle inbegriffen ist zudem der Webconnector für Online-Umfragen. Damit können Umfragen nicht nur direkt auf der Webseite platziert werden. Der Clou: Die Ergebnisse wandern in das WBS-System, von wo diese weiter ausgewertet werden und z.B. die CRM-Kundendaten auffrischen können.

4) Das Top-Produkt, die Business-Suite (49.90 Euro pro Monat), ist zusätzlich mit dem Factura- und Affiliate-Paket ausgestattet. Kundenseitig wird die Worldsoft-Variante um ein komplettes Factura-Modul inklusive Angebotsformate, Verwaltung, Lieferschein, Mahnung etc. ergänzt. Auch die Artikelverwaltung respektive der Produktkatalog mit Lagerbestand sowie ein Webconnector, um ein Produkt in einem einfachen «Quick-Shop» auf der Webseite des Kunden darzustellen, sind exklusive Bestandteile. Ebenso der Business-Suite vorbehalten ist das Affiliate-Programm, um Partner einzubinden, die das gleiche Produkt auf ihrer eigenen Webseite bewerben. Dabei sind u.a. Provisionsstufen (inklusive Abrechnung) frei definierbar. Die Anzahl der Affiliate-Partner selbst ist auf 2000 beschränkt.

Lesen Sie auf der nächsten Seite: Der Praxistest – die Bedienung der Worldsoft Business Suite

Der Praxistest – Bedienung der WBS

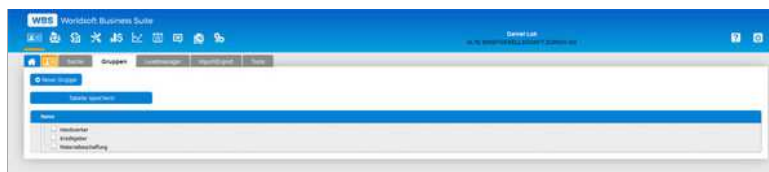
Aufgrund des Funktions- und Modulumfangs erscheint die World-Business-Suite auf den ersten Blick sehr mächtig. Dennoch versteht es der Hersteller, die Module so zu bündeln, dass sich Anwender schnell zurechtfinden. Was uns sehr gut gefallen hat, und die Suite enorm aufwertet, sind die umfangreichen Hilfestellungen. Die konkrete Anlaufstelle verbirgt sich dabei hinter dem zentralen Fragezeichen, das – ganz oben rechts – auf praktisch jeder Menüseite der Suite an der gleichen Stelle zu finden ist. Hier gibt es zu jedem Thema umfangreiche Anleitungen sowie Video-Tutorials (!), die man sich auf jeden Fall in Ruhe anschauen sollte. Das spart Zeit und führt schneller zu den gewünschten Ergebnissen.



Worldsoft Business Suite: Der Startbildschirm informiert über alle Programmpakete

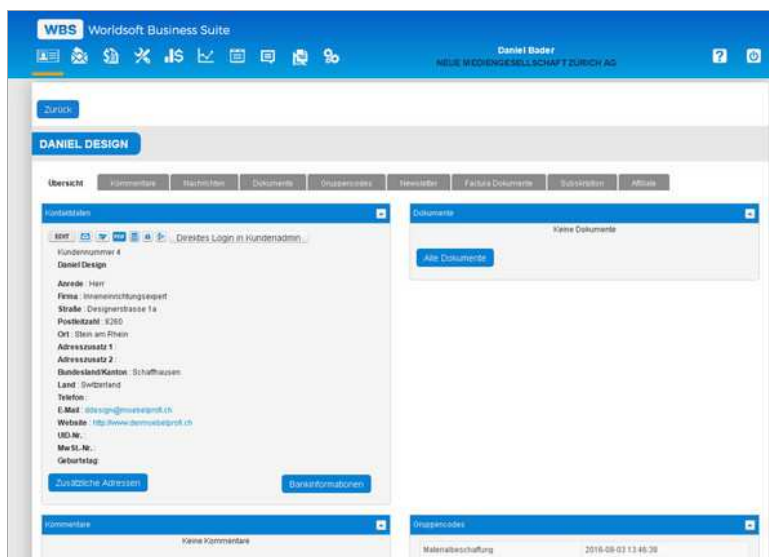
Zum Programm: Nach dem Einloggen, das mit «<https://www.worldsoft-wbs.com>» (<http://www.pctipp.ch/»https://www.worldsoft-wbs.com>) geschieht, folgt gleich der grosse Überblick. Der Startbildschirm selbst ist übersichtlich gehalten und in einem farblich kodierten Kachelmuster aufgebaut. Dabei ist jedes separate Programmpaket (CRM, EMS, Factura, Statistik etc.) mit einem Icon und einer kurzen Beschreibung hinterlegt, um den Erkennungswert und das Handling für Anwender beim Bedienen der einzelnen Module zu optimieren.

Bitte beachten Sie: Aufgrund des sehr grossen Funktionsumfangs haben wir uns in diesem Test auf die drei zentralen Pakete CRM, EMS und Factura beschränkt. Wir haben dabei gezielt einzelne Module herausgenommen, um die Vorgehensweise der Bedienung sowie des Funktionsumfangs aufzuzeigen. Prinzipiell erwies sich die Software in unserem Test als stabil und zuverlässig. Es kam während unserer dreitägigen Testphase zu keinem einzigen Hänger oder Absturz. Das Programm reagiert auf typische Vorgänge wie dem Laden, Speichern oder der Eingabe und dem Hochladen von Produkten schnell und ohne Wartezeiten. Das zeugt von einer Top-Programmier- und Software-Reife der Suite.



WBS CRM: Werden Gruppen definiert, lassen sich später beispielsweise E-Mails in einem Rutsch versenden

Customer Relationship Management (CRM): Klickt man auf das gelbe CRM-Symbol, öffnet sich eine Tabelle zur Eingabe der einzelnen Kunden. Um den Kunden nun so exakt wie möglich zu beschreiben, bietet der Hersteller eine entsprechende Eingabemaske an. Hier kann der komplette Kunden-Adresssatz (Vor- und Nachname, Wohnort, Telefon, E-Mail etc.) eingetragen, danach abgespeichert werden. **Schön:** Aufgenommene Adressen/Firmen lassen sich sofort frei gruppieren (z.B. nach Handwerker, Materialbeschaffung etc.). Ebenso ist in diesem Grundbaustein auch die *Suche* integriert, um gezielt Gruppen, einzelne Personen oder Firmen bei einem grösseren angelegten Kundenstamm schnell auffindig zu machen.

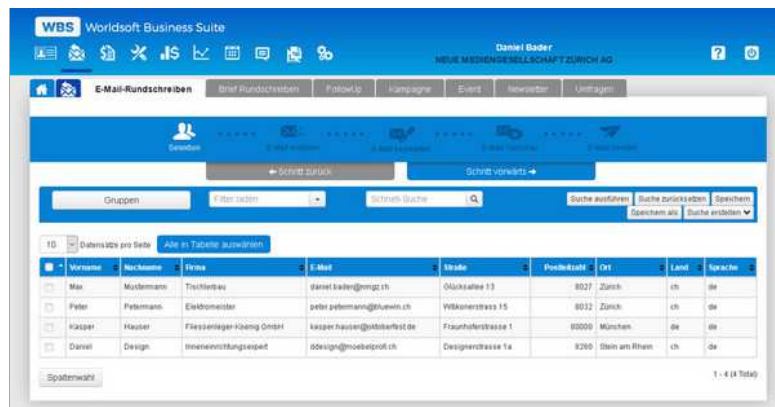


WBS: Hier lassen sich sämtliche Kontaktdaten der Kunden einsehen und

editieren

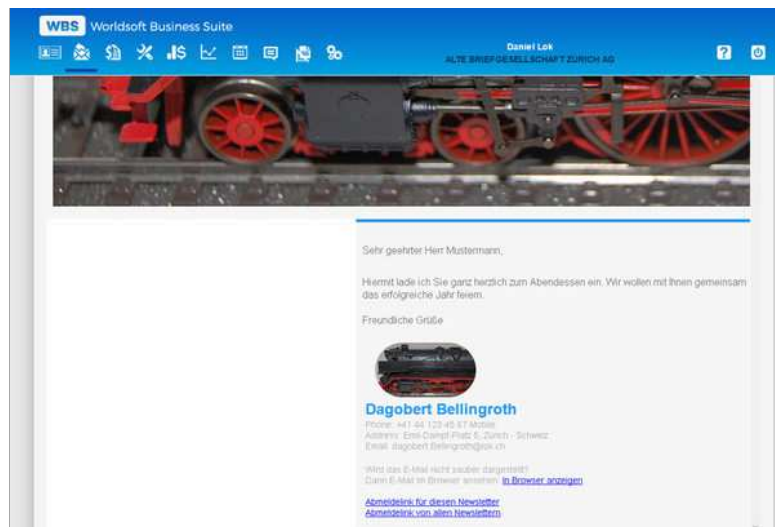
Lesen Sie auf der nächsten Seite: Kernpakete «EMS» und «Factura»

Die Kernpakete EMS und Factura



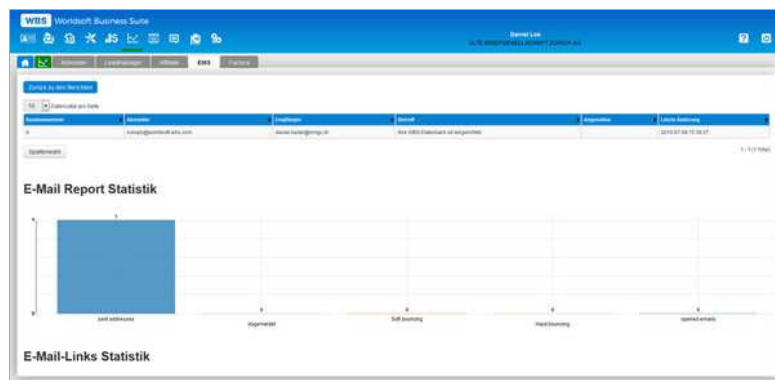
E-Mail-Marketing-System: mit Versand

E-Mail-Marketing-System: Sind die Kunden im System als Kunde eingebunden, können sie auch gezielt angeschrieben werden. Das geschieht mit dem Modul «E-Mail-Marketing-System». Hier lassen sich Rundschreiben aufsetzen und diese beispielsweise an die zuvor definierten Gruppen gezielt verschicken. Auch hier überzeugte im Test der Modulaufbau. Er ist oft selbsterklärend. Per Klick lassen sich Vorlagen laden und mit den im System hinterlegten Kunden ergänzen. Über den Vorschau-Button lässt sich dann das Ergebnis vorab (also vor dem Mailversand) begutachten und entsprechend ändern – falls gewünscht.



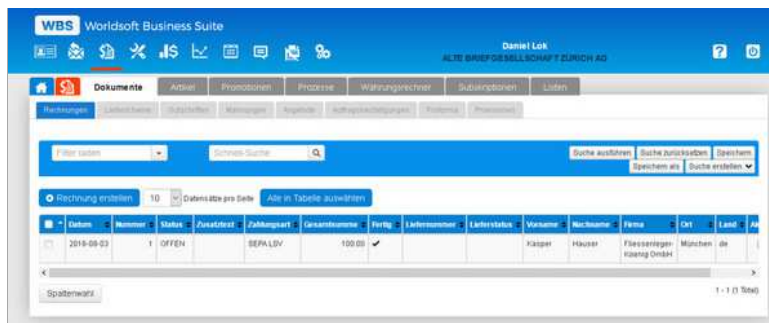
Business Suite: So einfach lassen sich Mails erstellen

Ebenso gelungen ist der Webconnector für Online-Umfragen. Die Idee: Gelangt ein Kunde auf die Webseite, kann gezielt nach Aktionen gefragt werden. Nimmt der Besucher an der Umfrage teil, fließen dessen Antworten wiederum direkt in das WBS-System ein. Die Auswertungen können z.B. dazu genutzt werden, um diesem Kunden weitere Aktionen (per Mail-Zielversand) anzubieten, die auf sein persönliches Profil abgestimmt sind.



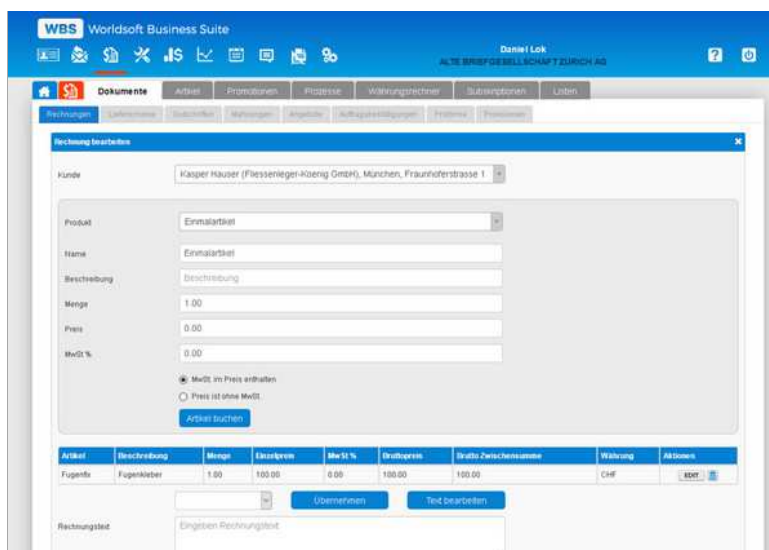
Statistik inklusive: In der Business Suite ist zudem eine Statistikauswertung integriert

Factura: Weiteres Highlight ist das in der Suite implementierte Factura-Paket. Damit fokussiert der Hersteller auf die Artikelverwaltung (inklusive Lagerbestand) sowie die Möglichkeit einer Versandbestätigung, der Ausgabe einer Rechnung, eines Lieferscheins bis hin zum Verschicken einer Mahnung.



Factura: Über den Startbildschirm des Moduls lassen sich sämtliche Einstellungen vornehmen

Klickt man im Startmenü auf das Factura-Symbol wechselt das Programm zum entsprechenden Modul. In diesem Menüpunkt lassen sich Artikel (inklusive Produktbilder) aufnehmen, Preise für Produkte festlegen sowie auch ganz konkret Lieferscheine, Gutschriften oder auch Rechnungen erstellen und versenden. Auch hier versucht der Hersteller, Anwender Schritt für Schritt bei der Umsetzung zu unterstützen. Um beispielsweise eine Rechnung zu erstellen, klickt man schlicht auf den gleichnamigen Button. Danach wird im neuen Rechnungsformular ein zuvor aufgenommenes Produkt (unter dem Reiter Artikel) ausgewählt sowie die eigentliche Rechnung erstellt. Im Anschluss werden nacheinander Zahlungsarten (z.B. SEPA LSV, PayPal oder Rechnung sind möglich), das voraussichtliche Lieferdatum und die Fälligkeit der Bezahlung eingegeben. Im letzten Schritt kann die Rechnung entweder gespeichert oder gleich via hinterlegte Mail an den Empfänger geschickt werden. Einfacher geht es nicht.



Factura: Hier wird eine Rechnung bearbeitet und anschliessend versandt

Lesen Sie auf der nächsten Seite: Fazit

Fazit

Dem Anbieter Worldsoft ist mit der Business-Suite durchaus ein grosser Wurf gelungen. Denn die Cloud-basierte Suite bringt das unter einen Hut, was Unternehmen heutzutage von einer modernen Software fordern: Einerseits möglichst viele zentrale Geschäftsabläufe schnell, einfach und stabil zu automatisieren, um andererseits das Plus an gewonnener Zeit für das Kerngeschäft zu verwenden. Im Detail beschleunigen sich alle zentralen Geschäftsabläufe, die WBS zudem mit wertvollen Internet-Marketing-Funktionen verzahnt. Mit **CRM, E-Mail-Marketing, Factura- und Affiliate-Partner-Programm** werden die vier wichtigen Business-Funktionen geradlinig adressiert. Eine Stufe tiefer werden dazu Module wie Webformulare, der E-Mail-Versand, Verwaltungs- und die Zahlungsabwicklung mit all ihren Facetten clever gekoppelt. Davon profitieren kleine bis mittelgrosse Unternehmen, zumal die Suite nach dem SaaS-Modell (Software as a Service) abrechnet. Oder andersrum: Bezahlt wird nur das, was auch wirklich benutzt wird – und das zu einem günstigen, monatlichen Betrag von maximal 49.90 Euro. Damit dürfte die Business-Suite für manch ein KMU mehr als nur einen Blick wert sein.

© 1985 - 2016 Neue Mediengesellschaft Zürich AG - Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung oder Weiterverarbeitung in Teilen oder als Ganzes nur mit Zustimmung der Redaktion erlaubt.

Neue Mediengesellschaft Zürich AG, Redaktion PCTipp, Kalandersplatz 5, CH-8027 Zürich, SWITZERLAND
Phone: +41 44 387 44 44, Fax: +41 44 387 45 80