



ITARICON®
DIGITAL CUSTOMER SOLUTIONS

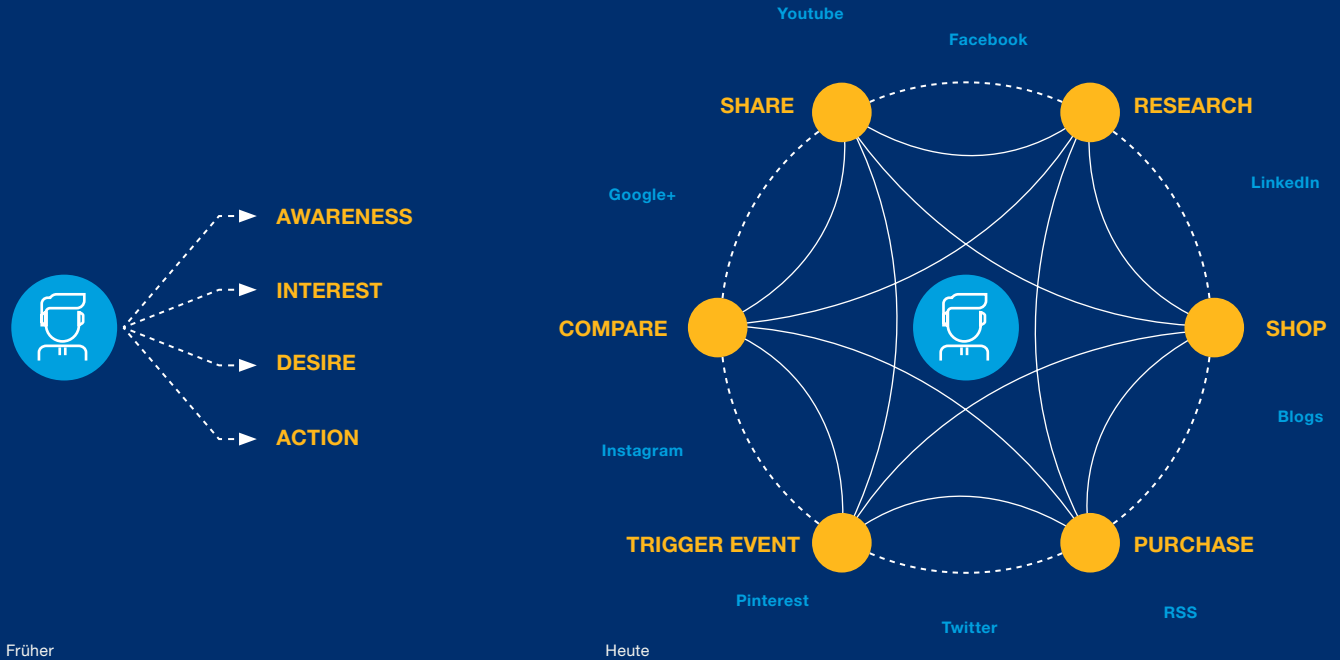


SAP SALES CLOUD **SCHNELL. SCHLANK. LEISTUNGSFÄHIG.**

QUICKSTART FÜR LEAD- UND
OPPORTUNITY-MANAGEMENT



CUSTOMER ENGAGEMENT FRÜHER UND HEUTE



NEUE TECHNOLOGIEN, STARKER WETTBEWERB, STEIGENDE KUNDENANSPRÜCHE **WIR NENNEN ES CHANCEN**

Die Digitalisierung hat vieles für Unternehmen verändert. Die Kunden sind heute anspruchsvoller und verlangen in jeder Phase der Kundenbeziehung nach Informationen, und zwar schnell und korrekt. Gleichzeitig stehen Mitarbeiter vor der Herausforderung die Flut an Informationen zu bewältigen und effizient zu verwalten – immer und überall. Ohne technische Hilfsmittel kann ein Unternehmen diese neuen Herausforderungen kaum erfolgreich bewältigen. Mit der SAP Sales Cloud hat SAP eine schlanke und modular erweiterbare Lösung geschaffen, die mittelständischen Unternehmen eine kosteneffiziente Digitalisierung der Sales-Prozesse ermöglicht und damit den erhöhten Anforderungen gerecht wird. Fortan sind Mitarbeiter im Innen- und Außendienst in der Lage unabhängig vom Endgerät zu agieren und haben alle nötigen Informationen jederzeit parat. Mit der SAP Sales Cloud starten Sie schnell und heben die technischen Voraussetzungen für Ihre Kundenkontakte auf ein neues Level.

STUDIE
**MEHR ALS 22% ALLER
AM KUNDENKONTAKT
BETEILIGTEN MITARBEITER
NUTZEN IHR BESTEHENDES
CRM-SYSTEM NICHT.**

DIE GRÜNDE

Mangelnde Transparenz – Nutzer werden im Entscheidungsprozess nicht „mitgenommen“.

Mangelnde Schulungen und Trainings
und damit verbundene Wissenslücken.

Fehlender Komfort in der Nutzung
und daraus resultierende mangelnde Motivation.

Quelle: GARTNER, TAD TRAVIS 2016

GEMEINSAM ZUM ERFOLG
**WIR NEHMEN SIE IM GESAMTEN
PROZESS MIT, DAMIT DIE
EINFÜHRUNG EIN ERFOLG WIRD**

DARAUF DÜRFEN SIE VERTRAUEN

Transparente Entscheidungsprozesse

Umfangreiche und individuelle Schulungen und Trainings

Hohe Akzeptanz und Motivation durch eine komfortable
und zeitgemäße Nutzungsumgebung

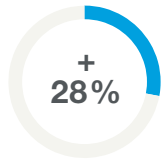
SAP SALES CLOUD

EIN INVESTMENT IN DIE ZUKUNFT IHRES UNTERNEHMENS



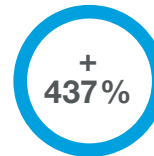
Geringerer Pflegeaufwand

bei manueller Datenpflege durch mobile Nutzung



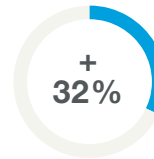
Höhere durchschnittliche Deal-Größe

bei gleichzeitiger Reduzierung des internen Aufwands



Return on Investment (ROI)

nach drei Jahren



Schnelleres Umsatzwachstum

durch Optimierungen zwischen Sales und Marketing

Quelle: GARTNER, SFA MQ 2016

IHRE NEUE CRM-LÖSUNG

SAP SALES CLOUD



Interaktionen der Vergangenheit

Wissen, was war – nutzen Sie alle verfügbaren Informationen über Einkäufe, Kampagnen, Aufträge und weitere Interaktionen für eine Kommunikation auf Augenhöhe.



Echtzeitdarstellung

Erkennen Sie die Absichten des Kunden in jedem Moment und ermöglichen Sie dadurch die bestmögliche Nutzererfahrung bei der Interaktion mit Ihrem Unternehmen.



Vorhersage zu Kundenneigungen

Erkennen Sie rechtzeitig Up-/Cross-Selling-Potenziale, individuelle Kundenbindungsmöglichkeiten oder reagieren Sie bereits auf entstehende Negativtrends.

Gestern

Heute

Morgen



SAP SALES CLOUD DAS KANN IHRE NEUE LÖSUNG

360° Kundenprofile

Alle Informationen auf einen Blick – mobil und in Echtzeit.

Lead- und Opportunity-Management

Fördern Sie die Zusammenarbeit zwischen Sales und Marketing und erkennen Sie proaktiv Hindernisse.

Routenplaner

Unterstützen Sie Ihren Außendienst durch automatisierte Planung von Terminen.

Offenes Ecosystem

Anbindung weiterer Tools über offene Schnittstellen.

Sales Insights

Priorisieren sie attraktive Kunden automatisch durch Lead-Scores und erstellen Sie Reports per Knopfdruck.

Pipeline Management

Behalten Sie die Pipeline und stagnierende Chancen stets im Blick.

Kampagnen Management

Planen und führen Sie Kampagnen aus und leiten Sie die Resultate direkt an den Vertrieb.

Beste User Experience

Intuitive Usability, Visitenkartenscanner und Sprachdokumentation sparen wertvolle Zeit.

IHR SAP-LÖSUNGSPAKET FÜR EINEN SCHNELLEN GO-TO-MARKET



Einführungspreis
19.990,00 €
zzgl. 19% MwSt.

EINFÜHRUNG SAP SALES CLOUD

Einführung einer alleinstehend funktionierenden CRM-Lösung der SAP Cloud (Software as a Service)

Implementierung der Kernprozesse für Ihren Vertrieb

Schneller Start, kurze Projektdauer und effiziente Umsetzung bei hundertprozentiger Kostenkontrolle

Detailausbau zu einem späteren Zeitpunkt möglich

Modularer Ausbau Ihrer individuellen Anforderungen jederzeit möglich



IHR SAP-LÖSUNGSPAKET MIT SAP SALES CLOUD IN 4 WOCHEN STARTBEREIT

DIE FÜNF PHASEN DER EINFÜHRUNG

Startphase

Um den Erfolg mit Ihrer neuen Lösung sicherzustellen nehmen wir von Beginn an alle Stakeholder im Prozess mit. In einem Kickoff-Termin stellen wir Ihnen die Funktionalitäten und Möglichkeiten der Lösung vor und diskutieren mit Ihnen über Ihre bisherigen Sales-Prozesse. Im anschließenden Anforderungsworkshop nehmen wir Ihre Wünsche auf und präsentieren Lösungsansätze, die außerhalb des Standards der SAP Sales Cloud denkbar sind. Nach diesen Workshops kennen alle entscheidenden Mitarbeiter den Scope des Projektes.

Scoping und Finetuning

SAP Sales Cloud bringt viele effiziente und in der Praxis bewährte Prozesse mit, die Sie übernehmen können. In dieser Phase setzen wir die speziellen Anforderungen Ihres Unternehmens um.

Integration

Eine Lösung wie die SAP Sales Cloud lebt von der Interaktion mit anderen Systemen und Tools. Daher binden wir in dieser Phase für Sie Ihre E-Mail-Lösung an, um die Kommunikation transparent zu gestalten. Auf Wunsch können Sie hier zusätzlich die SAP Commerce Cloud oder weitere SAP-Systeme anbinden lassen. Bei Fragen zur Migration stehen wir Ihnen gern beratend zur Seite.

Konfiguration

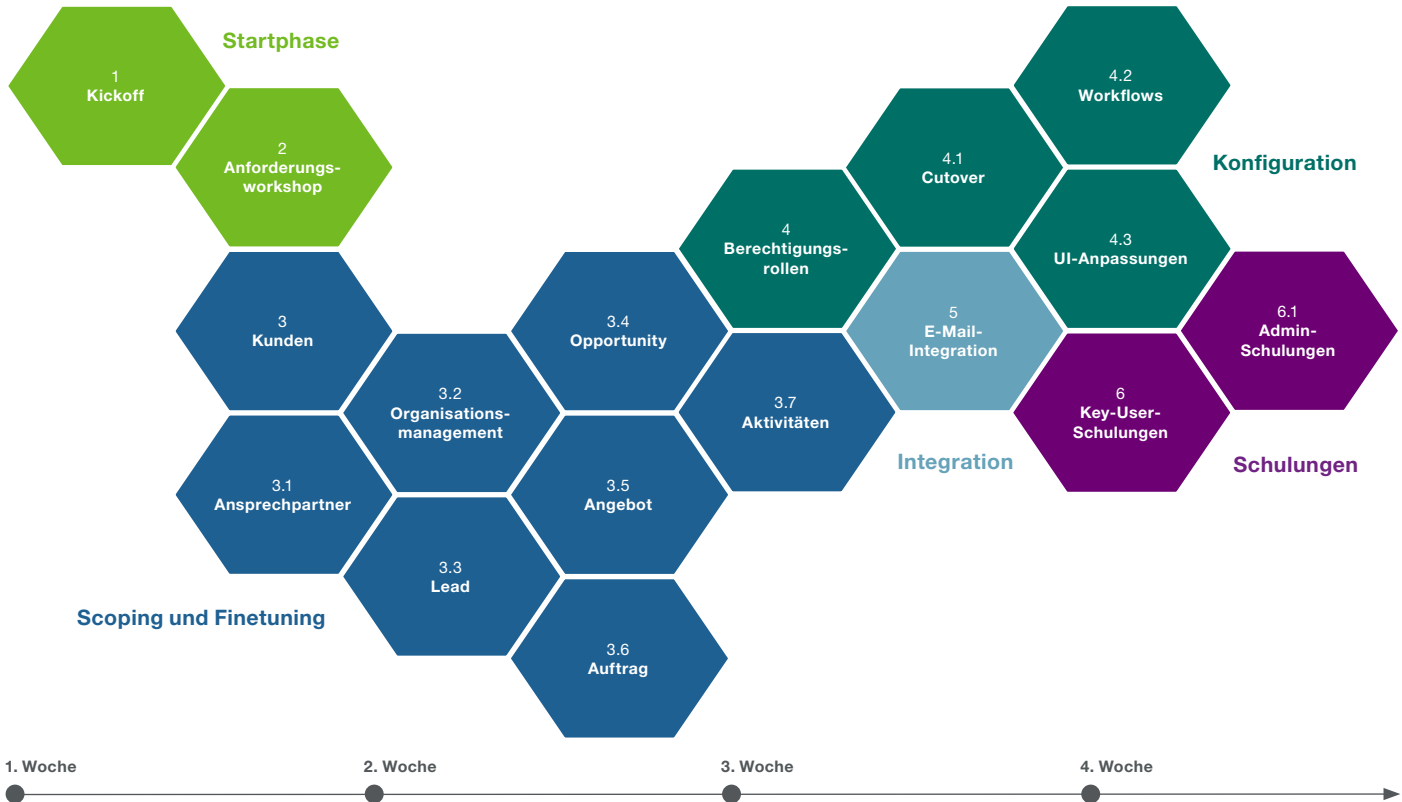
In dieser Phase setzen wir das vorher definierte Rollenkonzept sowie die relevanten Workflows um und passen das Design auf Ihr Unternehmensbranding an.

Schulungen

Der Erfolg der Lösung hängt maßgeblich von der Nutzung durch Ihre Mitarbeiter ab. Daher werden abschließend Ihre Key User mit dem System vertraut gemacht und von uns geschult, so dass diese anschließend allen weiteren Mitarbeitern bei Fragen in der alltäglichen Nutzung der SAP Sales Cloud helfend zur Seite stehen können.

IHR SAP-LÖSUNGSPAKET

DIE EINFÜHRUNGSPHASEN IM ÜBERBLICK



MODULARE SAP SALES CLOUD ERWEITERBAR FÜR INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Der Aufwand für individuelle Module hängt maßgeblich von den Gegebenheiten in Ihrem Unternehmen und Zielen des jeweiligen Bereichs ab. Individuelle Anforderungen eruieren wir in einem Vor-Ort-Workshop mit allen relevanten Stakeholdern. Anschließend schätzen wir für Sie den Aufwand auf Basis genauer Informationen.

Integration mit Ihrem SAP ERP	Data Management und Migration	Customizing	Support Package
<p>Ob Angebotserstellung mit Available-to-Promise-Check, kundenindividuelles Pricing oder Automatisierung Ihrer Finanzprozesse – wir helfen Ihnen Ihre zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten in die Realität umzusetzen.</p>	<p>Optimieren Sie Ihren Datenbestand – entfernen Sie Dubletten und unvollständige Daten um Ihren Systemen maximale Aussagekraft zu verleihen. Gern schulen und supporten wir Sie während des Migrationsprozesses.</p>	<p>Individuelle Prozesse erfordern häufig auch eine Anpassung der Benutzeroberfläche. Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten mit eigenen Feldern, Masken oder Status und sorgen Sie so für eine optimale Employee Journey.</p>	<p>SAP-Sales-Cloud-Lösungen haben einen Release-Zyklus von drei Monaten und werden automatisch in der SAP-Cloud realisiert. Innerhalb eines monatlichen Stundenkontingents optimieren und entwickeln wir Ihr System auch nach dem Go-live kontinuierlich weiter.</p>

KONTAKT

ICH FREUE MICH AUF DEN DIALOG MIT IHNEN.

IHR ANSPRECHPARTNER



Jörg Atai-Nölke

Geschäftsführer

Mobil

+49 162 266 6805

E-Mail

joerg.noelke@itaricon.de

ITARICON Digital Customer Solutions

Wiener Platz 9, 01069 Dresden, Deutschland

E-MAIL

info@itaricon.de

WEB

www.itaricon.de

PHONE

+49 351 48 50 78 0

BLOG

blog.itaricon.de