



WORKSHOP
EVALUIERUNG
SAP HYBRIS CLOUD
FOR CUSTOMER

SAP HYBRIS CLOUD FOR CUSTOMER

DER EVALUIERUNGSWORKSHOP MODERNER, CLOUDBASIERTER CRM-PROZESSE FÜR VERTRIEBSGESTALTER

Dieser Workshop richtet sich an Vertriebsgestalter, die sich mit modernen CRM-Prozessen für Vertriebs- und Servicemitarbeiter ausrüsten möchten und die Entscheidung zum Einsatz einer cloudbasierten CRM-Lösung in Erwägung ziehen.

In einem zweitägigen Workshop eruiert man am ersten Tag gemeinsam mit Ihnen die wichtigsten Informationen, die Sie vor der Entscheidung zur Einführung von SAP Hybris Cloud for Customer benötigen. Am zweiten Tag analysieren wir mit Ihnen die Integrationsanforderungen und -potenziale, die mit der Einführung von SAP Hybris Cloud for Customer auf Sie warten.

SAP HYBRIS CLOUD FOR CUSTOMER

WORKSHOPINHALTE – TAG 1

FACHLICHE ANFORDERUNGEN

Überblick ITARICON-Projektvorgehen Customer Engagement

Workshops, User Stories, Customer/Employee Journey, Fragebögen, Stakeholderanalyse

Erhebung des Status Quo

Die wichtigsten Prozesse, Bestandsdaten, Transaktionsdaten

Anforderungsaufnahme

Die wichtigsten Prozesse, Bestandsdaten, Transaktionsdaten, Integration

Vorstellung relevanter Varianten zur Lösungsarchitektur

SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Fiori, SAP Hybris Marketing, etc. sowie initiale Bewertung nach Aufwand und Resultat

Optional

SAP Hybris Cloud for Customer Demo – Hauptfunktionalitäten

SAP HYBRIS CLOUD FOR CUSTOMER

WORKSHOPINHALTE – TAG 2

INTEGRATIONSANFORDERUNGEN

SAP-Empfehlungen für Cloud-for-Customer-Architekturen

Einführung und Workshopziele, Feature-Überblick: SAP NetWeaver PI vs. SAP HANA Cloud Integration

Technische Systemerhebung für den Einsatz von SAP Hybris Cloud for Customer

Anforderungsaufnahme: relevante Systemkomponenten im Backend (z. B. SAP ERP, SAP Hybris-Systeme) und in der aktuellen Integrationsplattform (z. B. SAP NetWeaver PI/PO oder SAP HANA Cloud Integration)

- Software-Releasestände
- Service Packs
- Technische User

Anforderungsaufnahme: Customizing/Z-Entwicklungen/weitere Entwicklungen

Anforderungsaufnahme: Security-Firewalls/Zertifikate

Dokumentation: Erfassung aller relevanten Sachverhalte

Fachlich-inhaltliche Erhebung der Integrationsobjekte

(in Vorbereitung auf die geplanten Folgeworkshops mit Vertrieb/Marketing zur Erhebung des Gegenstandes für die Proof-of-Concept-Phase)

Anforderungsaufnahme: Verwendete Auftragsarten, Preise, Produkte etc.

Anforderungsaufnahme: Verbuchungsszenarien

Dokumentation: Erfassung aller relevanten Sachverhalte

ERGEBNISSE

BEWERTUNGEN

Darstellung

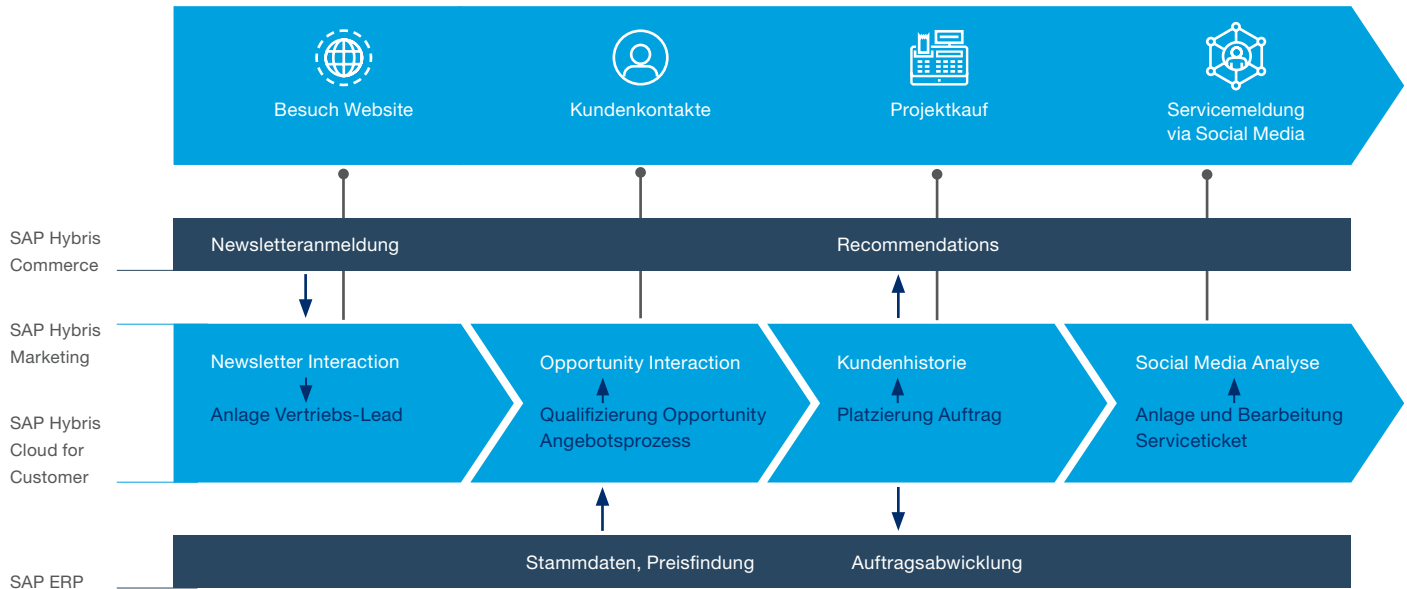
relevanter Varianten zur Lösungsarchitektur

Initialer Anforderungskatalog

Soll-Zustand

SAP HYBRIS CLOUD FOR CUSTOMER – BEISPIELWORKSHOP

NEUE VERTRIEBSPROZESSE SCHAFFEN BEGEISTERTE KUNDEN



ÜBERZEUGEN SIE SICH ÜBERZEUGEN SIE IHRE KUNDEN

Schaffen Sie Tatsachen mit dem „SAP Hybris Cloud for Customer“ Workshop

Wir unterstützen Sie bei der Entscheidungsfindung und bei der Einführung der zukunftsweisenden Software für die digitale Arbeit in Vertrieb und Kundenservice. Zu wissen, wo Sie stehen und wohin Sie sich bewegen können, ist die perfekte Voraussetzung für den erfolgreichen Vertrieb der Zukunft.

Heben Sie die Potenziale für Ihre Kundenprozesse

Mit dem Workshop „Evaluierung SAP Hybris Cloud for Customer“ bekommen Sie eine wertvolle Entscheidungshilfe an die Hand.

Profitieren Sie von unserer Lösungsberatung

Schaffen Sie gemeinsam mit uns echte integrierte Lösungen, die Ihre Kundenprozesse im Marketing, Sales und Service entlang der Customer Journey Ihrer Zielgruppen überspannen.

ITARICON IHR DIGITALER LÖSUNGSANBIETER

ITARICON ist der herausragende Lösungspartner für Ihre digitalen Kunden- und Lieferkettenprozesse. Profitieren Sie von unserem einmaligen Servicemix. Prozesswissen aus der Praxis, Spezialexpertise in Integration und Architekturmanagement und ein professionelles SAP-Service-Management-Team sichern Ihren Projekterfolg.

[Lernen Sie uns kennen.](#)
[Wir möchten auch Sie begeistern.](#)



Jörg Nölke

Chief Sales & Solutions Officer
Member of the Executive Board

E-Mail

joerg.noelke@itaricon.de

Phone

+49 351 48 50 78 540

Cell

+49 162 26 66 805

ITARICON Digital Customer Solutions

Wiener Platz 9, 01069 Dresden, Deutschland

E-Mail

info@itaricon.de

Phone

+49 351 48 50 78 0

Fax

+49 351 48 50 78 13

Web

www.itaricon.de

Blog

blog.digitalcustomersolutions.de