



CRM_light_GIA

Kompetente Kundenbeziehungen dank der in mySAP ERP integrierten CRM-Lösung von GIA

Der Markterfolg eines Unternehmens hängt von vielen Dingen ab. Langfristige, treue Kundenbeziehungen sind sicher eine der wichtigsten Komponenten. Sie basieren auf zuverlässigen Informationen, Qualität, Pünktlichkeit und dem dadurch erlangten Vertrauen, aber eben auch auf einem aktiven Beziehungsmanagement.

Ausgangslage:

Auch ein hervorragendes Produkt ist zum scheitern verurteilt, wenn die Kundenbeziehungen nicht optimal vorbereitet und gepflegt werden.

Dabei können Sie auf die Unterstützung Ihres vorhandenen SAP backend System zählen. Sie nutzen die bekannten Verkaufsfunktionen und betreiben bereits aktives Opportunity-Management. Nun möchten Sie eine weitere Integration und zentrale Verwaltung der Sales-Pipeline.

Zentrale Verwaltung

Knackpunkt in vielen Firmen ist die Integration und die Verfügbarkeit der Informationen im Verkauf. Vielfach werden getrennte Datenbestände gehalten. So werden Kundenaufträge in SAP erfasst, Kontaktmanagement mehr oder weniger gut über MS Outlook-Kalender verwaltet und die Sales Pipeline über MS Excel-sheets verwaltet. Dabei den Überblick zu bewahren ist äusserst schwierig und resultiert meist in verpassten Chancen.

Problembereiche

- Mehrfache Datenerfassung in verschiedenen Anwendungen nötig
- Keine zentrale Informationsquelle
- Die Zuverlässigkeit der Daten lässt zu wünschen übrig
- Kunden werden nicht optimal betreut
- Informationen müssen aus verschiedenen Quellen zusammengetragen werden
- Daten stehen nicht aktuell zur Verfügung
- Datenbestände weichen voneinander ab

Lösung:

Erfolgreiches CRM ohne zusätzliche Server, sondern mit den zuverlässigen Informationen und Funktionen aus dem vorhandenen ERP-System.

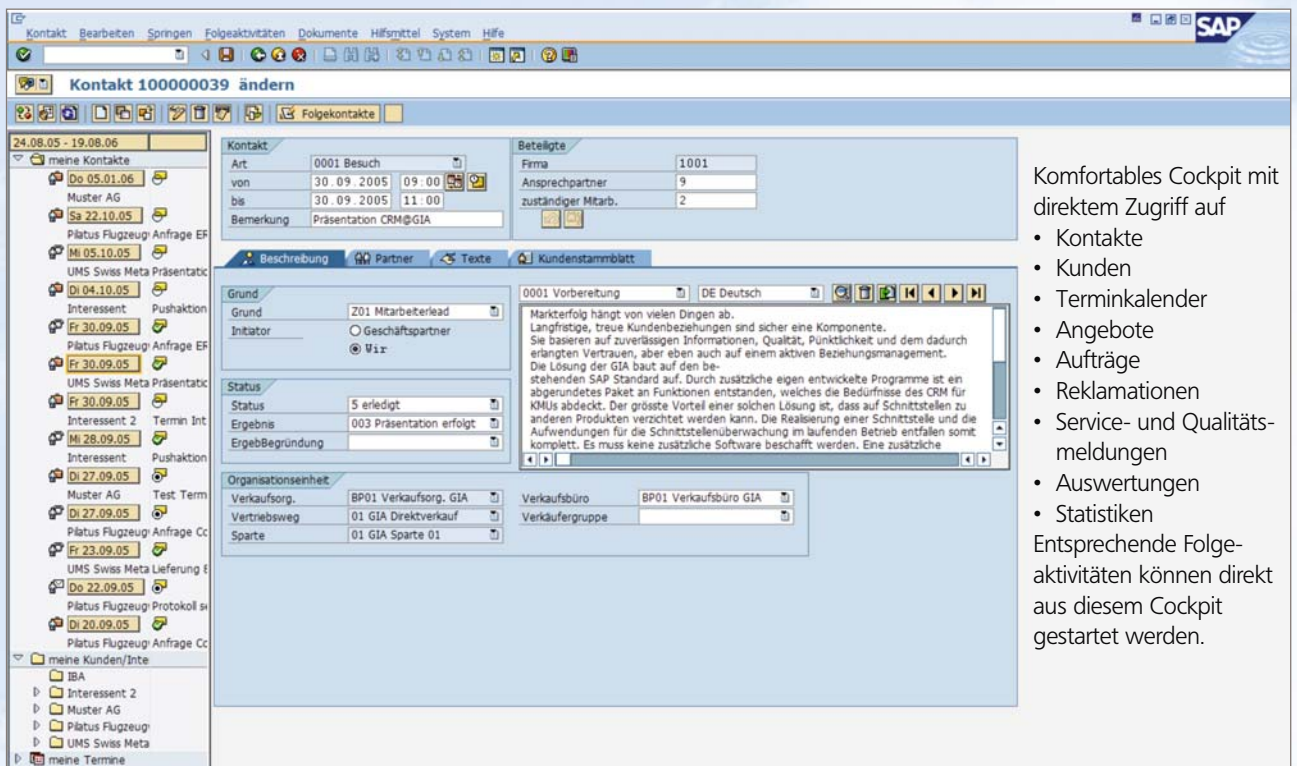
GIA hat basierend auf den Vertriebsunterstützungsfunktionen von mySAP ERP eine kostengünstige, zuverlässige und funktionell auf KMU zugeschnittene CRM-Lösung realisiert.

Pragmatische Lösung

- Zentrale Partnerverwaltung zur Vermeidung von Redundanzen (Interessenten, Kunden, Mitbewerber, Ansprechpartner)
- Klassifizierung der Partner nach unterschiedlichen Merkmalen
- Kontaktmanagement mit zentralem Bearbeitungscockpit
- Vertriebsaktionen mit Folgeaktivitäten
- Aktionen mit erweiterter Adressselektionsmöglichkeit
- Adressexportfunktion zur Aufbereitung in MS-Word Serienbriefen
- Terminkalenderintegration
- Synchronisation mit MS Outlook
- Grafische Analyse der Sales Pipeline mit bewertetem, erwartetem Auftragseingang nach Marktleistung
- Integriertes Kundenstammblatt mit Zugriff auf alle relevanten Daten mit Änderungsmöglichkeit
- Kontaktmonitor

Durch zusätzliche eigenentwickelte Programme ist ein abgerundetes Paket an Funktionen entstanden, welches die Bedürfnisse des CRM für KMUs abdeckt. Der grösste Vorteil liegt in der Integration, wodurch auf Schnittstellen (zu anderen Produkten) verzichtet

CRM_light_GIA



Kontakt 10000039 ändern

24.08.05 - 19.08.06

meine Kontakte

- Do 05.01.06 Muster AG
- Sa 22.10.05 Plätus Flugzeug Anfrage EF
- Mi 05.10.05 UMS Swiss Meta Präsentat
- Di 04.10.05 Interessent Pushaktion
- Fr 30.09.05 Plätus Flugzeug Anfrage EF
- Fr 30.09.05 UMS Swiss Meta Präsentat
- Fr 30.09.05 Interessent 2 Termin Int
- Mi 28.09.05 Interessent Pushaktion
- Di 27.09.05 Muster AG Test Term
- Di 27.09.05 Plätus Flugzeug Anfrage Cc
- Fr 23.09.05 UMS Swiss Meta Lieferung f
- Do 22.09.05 Plätus Flugzeug Protokoll si
- Di 20.09.05 Plätus Flugzeug Anfrage Cc

meine Kunden/Inte

- IBA
- Interessent 2
- Muster AG
- Plätus Flugzeug
- UMS Swiss Meta

meine Termine

Kontakt

Art: 0001 Besuch

von: 30.09.2005 09:00

bis: 30.09.2005 11:00

Bemerkung: Präsentation CRM@GIA

Beteiligte

Firma: 1001

Ansprechpartner: 9

zuständiger Mitarb.: 2

Beschreibung

Grund: Z01 Mitarbeiterlead

Initiator: Geschäftspartner Viz

Status

Status: 5 erledigt

Ergebnis: 003 Präsentation erfolgt

ErgebnisBegründung:

Organisationsinheit

Verkaufsg.: BP01 Verkaufsg. GIA

Verkaufsbüro: BP01 Verkaufsbüro GIA

Vertriebsweg: 01 GIA Direktverkauf

Verkaufgruppe:

Sparte: 01 GIA Sparte 01

0001 Vorbereitung DE Deutsch

Markterfolg hängt von vielen Dingen ab. Langfristige, treue Kundenbeziehungen sind sicher eine Komponente. Sie basieren auf zuverlässigen Informationen, Qualität, Pünktlichkeit und dem dadurch erlangten Vertrauen, aber eben auch auf einem aktiven Beziehungsmanagement. Die Lösung der GIA baut auf den bestehenden SAP Standard auf. Durch zusätzliche eigen entwickelte Programme ist ein abgerundetes Paket an Funktionen entstanden, welches die Bedürfnisse des CRM für KMUs abdeckt. Der grösste Vorteil einer solchen Lösung ist, dass auf Schnittstellen zu anderen Produkten verzichtet werden kann. Die Realisierung einer Schnittstelle und die Aufwendungen für die Schnittstellenerwartung im laufenden Betrieb entfallen somit komplett. Es muss keine zusätzliche Software beschafft werden. Eine zusätzliche

Komfortables Cockpit mit direktem Zugriff auf

- Kontakte
- Kunden
- Terminkalender
- Angebote
- Aufträge
- Reklamationen
- Service- und Qualitätsmeldungen
- Auswertungen
- Statistiken

Entsprechende Folgeaktivitäten können direkt aus diesem Cockpit gestartet werden.

werden kann. Es muss keine zusätzliche Software beschafft werden. Administration und Wartung einer weiteren Datenbank sind nicht nötig, da direkt auf die bestehenden Daten im SAP zugegriffen wird. Das Berechtigungskonzept, die Listengestaltung und der Download in Office-Produkte sind standardisiert und bedienen sich des SAP Standards.

Optimierungspotenzial

Optimieren Sie Ihren Verkauf mit einer integrierten CRM-Lösung. Die Erfahrung zeigt, dass eine konsequent geplante und überwachte Kundenbeziehung für beide Seiten Vorteile bewirkt. Ihr Kunde wird Sie als zuverlässigen Partner wahrnehmen. Diese Zuverlässigkeit in Verbindung mit Ihrer Kompetenz sorgt für eine solide Kundenbindung. Auf der anderen Seite haben Sie jederzeit die vollständige Sicht auf alle relevanten Daten des CRM.

CRM

Kundenbeziehungen lassen sich nicht technisieren. Das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist eine Philosophie welche jedoch nur mit entsprechender IT-Unterstützung umgesetzt werden kann.

Vorteile auf einen Blick

- Sämtliche Informationen auf einen Blick; inkl. Termine und Statistiken
- Intuitiv bedienbares Produkt mit vollständiger Dokumentation
- Volle Integration ins ERP
- Info auf Knopfdruck, keine Infos aus verschiedenen Anwendungen
- Terminsynchronisierung mit MS Outlook
- Erfolgreiches CRM dank zuverlässigen Informationen



Kontakt:

Max Götschmann
max.goetschmann@gia.ch
062 789 73 85 direkt