

SAP Sales Express

Der schnelle Weg für KMU`s zu mehr

- > Übersicht
- > Kontrolle
- > Produktivität

im Vertrieb und Verkauf.

Neugierig auf SAP Sales express?

Verschaffen Sie sich einen Überblick!

Auf den nächsten Seiten finden Sie die komprimierte Zusammenfassung über Leistung, Umfang und Nutzen von Sales express.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen für weiterführende Informationen gerne zur Verfügung.

Christian Heim

Leiter Beratung und Verkauf

cheim@infortis.com

M 078 830 56 20

Vincenzo Carrillo

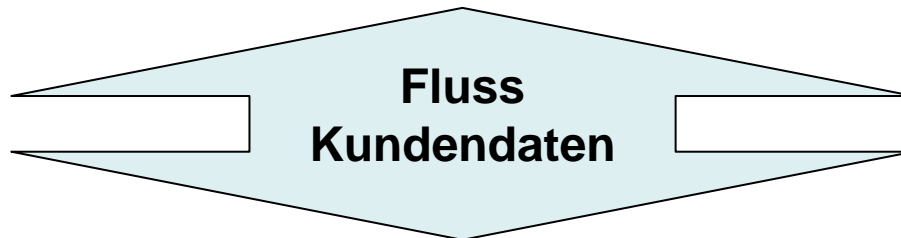
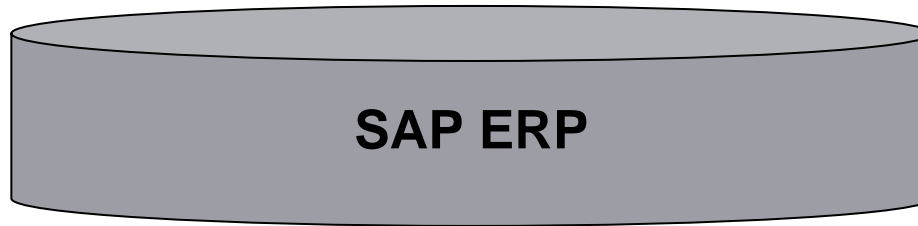
Leiter Marketing & Kommunikation

vcarrillo@infortis.com

M 078 714 14 23

1. Überblick
2. Account- und Kontakt-Management
3. Aktivitäten-Management
4. Groupware-Integration
5. Opportunity Management
6. Kampagnen-Management
7. Vertriebsberichte
8. Auftragsmanagement
9. Über infortis ag

1. Überblick



SAP Sales express

- Account-Management
- Contact-Management
- Aktivitäts-Management
- Opportunity Management
- Vertriebsberichte
- Auftragsmanagement

Portal

Aktuellste
Infos

Abfrage,
Updates



- **Die richtige Wahl für Unternehmen, die**

- ... eine KMU taugliche CRM-Lösung ohne unnötigen technischen Schnickschnack suchen.

- ... neu in das CRM einsteigen möchten.

- ... den Überblick und die Transparenz im Kundenbetreuungsprozess verbessern wollen.

- ... die bestehenden Systeme (Outlook, Lotus) mit CRM verbinden möchten.

- Die schlanke Lösung beschränkt sich auf die wichtigsten CRM-Funktionen in den Bereichen:
 - Account- und Kontaktmanagement
 - Aktivitäts-Management
 - Opportunity-Management
 - Kampagnen-Management
 - Verkaufsberichte

- **Das Wichtigste vorneweg:**
 - Leicht bedienbare und klare Oberflächestruktur mit den wichtigsten Kundendaten.
 - Abgleich der Daten zwischen SAP ERP- und CRM-System verhindert Datenredundanzen!
 - Schnelle Implementierung der Lösung.
 - Niedrige Hardware-Anforderung.
 - Installation und Einführung zum Fixpreis.

2. Account- und Kontaktmanagement

- Leistungsumfang
 - Pflege Geschäftspartnerstammdaten
 - Kunden, Interessenten, Wettbewerbern und sonstigen Ansprechpartnern.
 - Integration von Kontaktdaten aus Outlook oder Lotus.
 - Dublettenprüfung
 - Sichert die Datenqualität, damit Daten nicht redundant erfasst werden.
 - Prüfung der Daten bei Neuanlage von Geschäftspartnerstammdaten.
 - Prüfung der Daten durch Report des gesamten Datenbestandes.
 - PDF-Kunden-Informationsblatt
 - Einfaches und schnelles Aufrufen der wichtigsten Kundenstammdaten direkt als PDF-Dokument zum drucken oder als eMail-Attachent.
 - Kontakthistorie des Geschäftspartners (Account)

3. Aktivitäten-Management

- Die zwei Arten von Aktivitäten
 - Kontakt
 - Infos über *Kontakte* mit Geschäftspartnern an einem bestimmten Datum.
 - Aufgabe
 - Infos *Tätigkeiten* von Mitarbeiter zu einem bestimmten Zeitpunkt.

? Was im SAP-CRM unter „Aktivität“ verstanden wird

Eine Aktivität ist beispielsweise ein Telefonat, ein Kundenbesuch oder eine Erinnerung. Informations-Aufzeichnungen also, zu einem bestimmten Zeit innerhalb eines Kunden-Lebenszyklus.

4. Integration von Groupware

- Welche Groupware können integriert werden?
 - Aus dem Outlook oder Lotus folgende Funktionen:
 - Kalender
 - Aufgaben
 - Kontakte
 - eMail

? Die Groupware

Als Groupware wird eine Software bezeichnet, die die Zusammenarbeit in einer Gruppe über räumlich und zeitliche Distanzen erleichtert. Dazu gehören beispielsweise Sharepoint- oder wie erwähnt eMail-Systeme.

5. Opportunity Management

- Verkaufsprojekte einfach und logisch darstellen und Fortschritte jederzeit verfolgen.
- Unterstützung des gesamten Verkaufs-Prozess:
 - Identifikation möglicher Abschlusspotenziale
 - Qualifikation des identifizierten Potenzials
 - Angebotserstellung
 - Entscheidungsfindung mit dem Kunden
 - Abschluss und Auftragserteilung

? *Opportunity Management*

Opportunities sind Kundenkontakte, die zu einem Geschäftsabschluss führen können. Die gesamte Steuerung des Potenzials wird in der CRM-Fachsprache als „Opportunity Management“ bezeichnet.

6. Kampagnen-Management

- Marketing-Aktion festlegen
 - Mit dem „Marketing-Planner“ bestimmen Sie den Zeitraum, die benötigten Mitarbeiter oder die Ziele für die geplanten Massnahmen.
- Zielgruppe definieren
 - Mit dem Segment-Builder legen Sie die gewünschte Zielgruppe und deren Profil fest.
- Marketing-Aktion ausführen
 - Mit dem integrierten Mail-Generator erzeugen Sie DirectMailings. Externe Daten- (Adress-) Quellen können ohne weiteres integriert werden.

7. Vertriebsberichte

- Kontrollieren Sie, was Aktivitäten, Kampagnen oder die Opportunities gebracht haben.
 - Mit definierten Reports können Analysen einfach und schnell erstellt werden.
 - Die Datengrundlage sind die im CRM erfassten Daten.

8. Auftragsmanagement

- Die Krönung aller Bemühungen, ist die Erteilung des Auftrages!
- Durch die Anbindung an das ERP fließen die Informationen an die richtigen Stellen.
- Verschiedene Transaktionen werden direkt in das CRM eingebunden. Damit haben Sie die den Kundenauftrag oder die Angebotsliste fest im Griff.

9. Über infortis ag

Infortis ag ist Spezialistin für Konzeption, Entwicklung und Einführung von SAP-Geschäftsprozess-Lösungen im Bereich des Customer Relationship-Management (Marketing, Verkauf und Service).

Als CRM-Partner der SAP unterstützt die infortis SAP-Kunden bei der Auswahl, Einführung und Inbetriebnahme von SAP-Produkten und eigenen Weiterentwicklungen.

Aufgrund der erfolgreichen Leistungen, gehört infortis zu den wenigen Schweizer CRM-Special Expertise Partnern.

Das sind handverlesene Partner, die sich durch besondere fachliche Qualitäten und Erfahrungen auszeichnen.