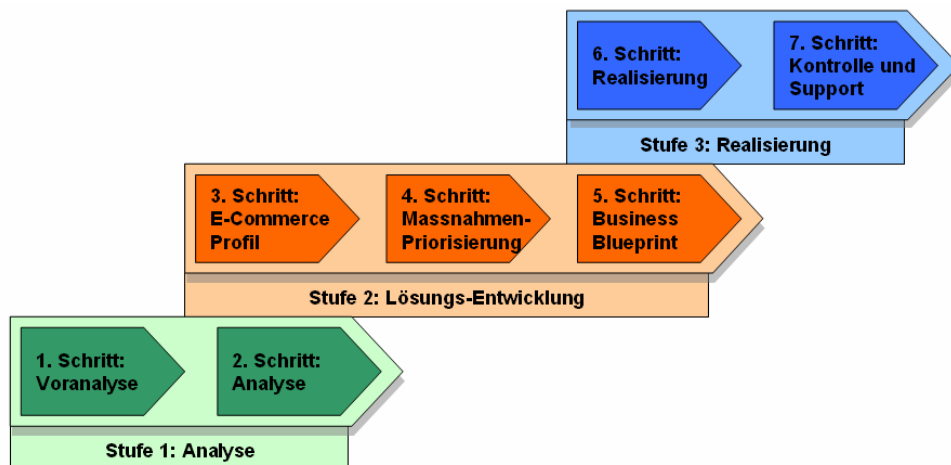


Ohne Risiko mit SAP zum E-Commerce Erfolg

Schritt um Schritt zur kundenorientierten Verkaufsorganisation

Das effiziente Beratungsangebot der infortis ag, basierend auf einem speziell für Marketing und Verkauf ausgerichteten Vorgehensmodell.



Die drei Stufen zum organisierten E-Commerce Erfolg mit SAP Anwendungen.

So eliminieren Sie den Unsicherheitsfaktor aus Ihren Projekten

Es ist Zeit E-Commerce für Marketing und Verkauf als entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu nutzen. Als E-Business Verantwortlicher oder innovative Führungskraft aus Marketing und Verkauf wissen Sie, was die Potenziale Ihrer Firma sind.

Die Herausforderung ist es, die bestehenden Geschäftsprozesse Schritt um Schritt an die E-Commerce Prozesse anzupassen und damit das Ziel der kundenorientierten Verkaufsorganisation weiter zu verfolgen. Dabei gilt es, die richtigen Prozesse zu erkennen und die bestmögliche Lösung zu wählen ohne die bereits getätigten Investitionen zu gefährden.

Es spielt keine Rolle, ob Sie Ihr Marketing besser planen und koordinieren, Ihre Leads und Opportunities professioneller verwalten oder online verkaufen wollen. Mit dieser Methode erreichen Sie sicher Ihre Ziele.

Entstehung

Die hier vorgestellte Vorgehensmethode ist aus den Erfahrungen und Berichten aus über 20 SAP Projekten entstanden. Deshalb können vor allem Firmen, die mySAP Komponenten im Einsatz haben, von dieser Methode profitieren.

„Leitplanken“ garantieren tiefere Kosten

Die durch diese Methode vorgegeben Projektstrukturen und Checklisten bilden „Leitplanken“, welche ein „Ausbrechen“ des Projekts in die falsche Richtung verhindern. Dadurch werden sowohl Kosten als auch Zeit gespart.

Schritt 1 - Voranalyse:

Kurzbefragung der Verantwortlichen aus Marketing und Verkauf per Telefon und E-Mail.

Schritt 2 - Analyse:

Moderierter, strukturierter Workshop zu folgenden Schwerpunkten:

- Bestimmung der entscheidenden Technologien und Prozesse in Marketing und Verkauf
- Vorgehen zur Entscheidung über Investitionen
- IST-Analyse der bestehenden Prozesse und deren Wirksamkeit

Resultat: Fallstudie zum Wissenstransfer zwischen den Entscheidungsträgern, Beschreibung des IST-Zustandes und der Visionen

Schritt 3 – E-Commerce Profil:

Einzelinterviews mit den Entscheidungsträgern und Fachbereich Verantwortlichen.

Resultat:

- SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)
- E-Commerce Profil für die Firma oder einen Teilbereich davon

Schritt 4 – Massnahmen Priorisierung:

Moderierter, strukturierter Workshop zur Bestimmung der Massnahmen.

Resultat:

Folgende Punkte sind definiert:

- Organisatorische Massnahmen
- Personelle Massnahmen (z.B. Weiterbildung)
- Technische Massnahmen
- Bewertung der Massnahmen mit Gewichtung

Schritt 5 – Business Blueprint:

Die in Schritt 4 bestimmten Massnahmen werden zu Realisierungsaufgaben ausgearbeitet.

Resultat:

- Auswahl des Projektteams
- Definition von Arbeitspaketen
- Projektplanung

Schritt 6 + 7 – Realisierung:

Die Realisierung und Kontrolle des Projektes sind abhängig vom Projektumfang und deshalb individuell zu bestimmen.

Preise

	Ihre Zeit	Unsere Zeit	Preise CHF
Schritt 1	1 Std.	4 Std.	Gratis
Schritt 2	4 Std.	12 Std.	1'900.-
Schritt 3	4 Std.	16 Std.	1'900.-
Schritt 4	4 Std.	24 Std.	3'600.-
Schritt 5	individuell		
Schritt 6	individuell		
Schritt 7	individuell		

Selbstverständlich können Sie jeden Schritt einzeln buchen und durchführen. Alle Resultate und Dokumente stehen Ihnen 100% zur Verfügung, ohne Verpflichtungen auf weitere Dienstleistungen.

Garantie

Wir sind erst zufrieden, wenn auch Sie zufrieden sind. Sollten Sie aus irgend einem Grund mit den gelieferten Resultaten nicht zufrieden sein, erstatten wir Ihnen umgehend den gesamten Betrag zurück.

Ihr Gewinn

- Sie kennen Ihre heutige E-Commerce Position
- Sie wissen, wo Ihre Potentiale liegen und wie Sie diese erschliessen
- Sie haben Ihre Chancen und Risiken erkannt und analysiert
- Massnahmen sind bestimmt und priorisiert
- Sie können unabhängig, Schritt um Schritt, Ihre E-Commerce Strategie in die Realität umsetzen
- Kein Risiko, dank unserer Garantie

Teilnahme

Bedingung zur Teilnahme ist die Bereitschaft zu offenen Gesprächen und der Wille zur steten Verbesserung der E-Commerce Prozesse, sowie der Kundenfokussierung in Marketing und Verkauf.

Kontakt

Nehmen Sie noch heute Kontakt mit uns auf:

Web: http://www.infortis.com/methode_form

E-Mail: heim@infortis.com (Christian Heim)

Telefon: +41 71 383 3777