

Team4 Grundanalyse für die Einführung von Dynamics 365 CRM



Zielgruppe

Mittelständische Unternehmen, welche die Einführung oder grundlegende Umstrukturierung eines CRM-Systems pragmatisch, aber fundiert angehen wollen.

Einsatzbereich

Mit der Grundanalyse wird erarbeitet, welche Teile von Microsoft Dynamics 365 CRM genutzt werden sollen und wie sie anzupassen und zu integrieren sind, damit **in Ihrem konkreten** Vertriebs-, Marketing- und Serviceumfeld nachhaltige Verbesserungen erzielt werden, beispielsweise:

- Bessere Zusammenarbeit zwischen Außen-, Innendienst, Service und anderen kundennahen Einheiten
- Kompetente und zielgerichtete Betreuung der Kunden durch besser informierte Mitarbeiter dank einfachem Zugriff auf stets aktuelle Kunden-, Produkt- und Markt-Information
- Schnellere Reaktion auf Kundenreklamation und Kundenwünsche

- Laufend aktuelle Forecasts, Potential- und ABC-Analysen
- Verbesserte Gesamtübersicht zu wichtigen Kunden (Key Account Management-Unterstützung)
- Effizientere Durchführung der Routinetätigkeiten in Innen- und Außendienst (Angebots- und Korrespondenzerstellung, Termin- u. Aktionsmanagement, ...)

Beschreibung

Unsere langjährige Praxiserfahrung zeigt, dass die erfolgreiche, stufenweise Einführung einer CRM-Software eine sorgfältige Analyse und tragfähige Konzeption voraussetzt.

Team4 bietet zu diesem Zweck die Team4 Grundanalyse an,

- die **kompakt** und **pragmatisch** die Ziele und Rahmenbedingungen in Ihrem Vertriebs-, Marketing- und Serviceumfeld aufnimmt,
- die aufzeigt, wie die erfassten Anforderungen mit der Dynamics 365 CRM erfüllt werden können und die dafür erforderlichen Konfigurationen, Anpassungen und ggf. Erweiterungen skizziert,
- die klärt, welche Daten aus vorhandenen Anwendungen (ERP, Warenwirtschaft, ...) einbezogen werden sollten (optional kann das Datenmodell bereits skizziert werden),
- die alle wichtigen Implementierungsaspekte (Zeitplan, benötigte Mitarbeiter, Infrastrukturvoraussetzungen, ...) für das konzipierte CRM-System schriftlich aufzeigt.

Nutzen

Das schriftliche Ergebnis der Grundanalyse hat vielfältigen Nutzen:

- Sachliche Bestandsaufnahme, die das Gesamtthema systematisch darstellt

- Setzen eines klaren Gesamtzieles, welches durch die Teilnahme aller involvierten Unternehmensbereiche am Workshop und die neutrale Moderation nicht von Einzelinteressen geprägt ist
- Erarbeitung und Darstellung ggf. neuer, bereichernder Ansätze zu Vertriebsmethodik, Organisation oder Technologie, die die Team4-Berater aus ihrer vielfältigen Beschäftigung mit dem Thema in anderen Unternehmen einbringen können
- „Roter Faden“ für die stufenweise Realisierung
- Fundament für Investitionsentscheidungen

Leistungsumfang

- 2 Tage Workshop mit 2 Team4-Beratern vor Ort
- Erstellung einer etwa 50seitigen Studie
- Review-Workshop bei Team4
- Finalisierung der Studie

Je nach Unternehmensgröße und Anforderungen kann der Leistungsumfang verkleinert oder vergrößert werden.

Kontakt

Bei Fragen oder Interesse an einer Präsentation wenden Sie sich bitte an:

Team4 GmbH
Kaiserstraße 100
52076 Aachen
Tel.: 02408 14589-0
Vertrieb@team4.de
www.team4.de