

SAP Sales Cloud
Vom Prototyp zum int. Roll-Out.

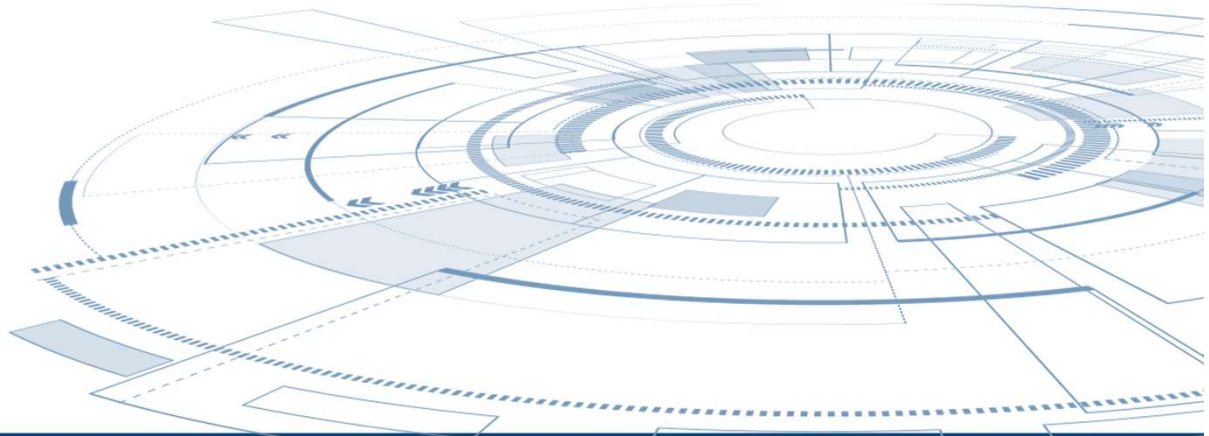
GROB

C4C



Kompetenz für modernste Technik in aller Welt

1. Vorstellung GROB-WERKE GmbH & Co. KG
2. Entscheidungsfindung CRM-System
3. Rahmenbedingungen/Projektplan
4. Schulungskonzept weltweit/Key-User Struktur
5. Go Live weltweit
6. Best Practice
7. Success Storys
8. Fazit





GROB-WERKE
GmbH & Co. KG

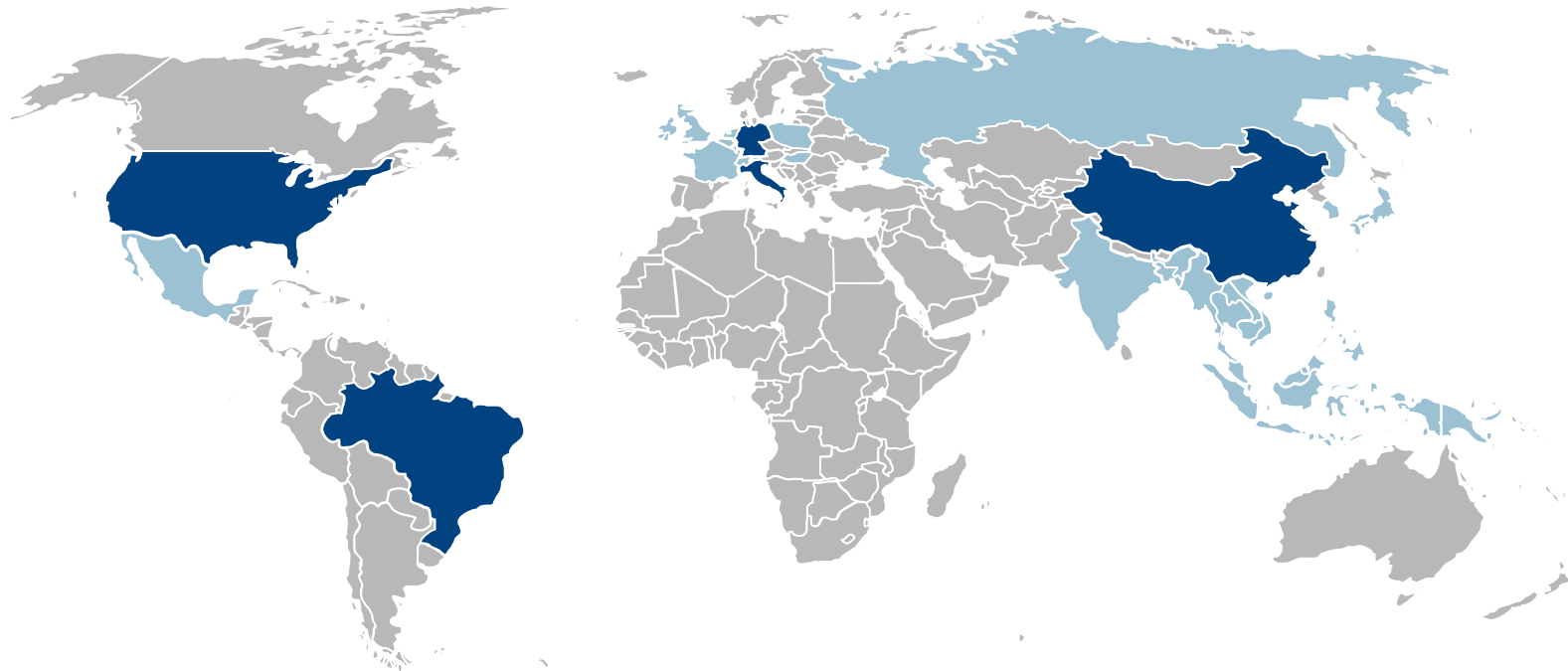
Seit 1926



GROB - Weltweit agierendes Familienunternehmen im Maschinenbau



GROB-GROUP

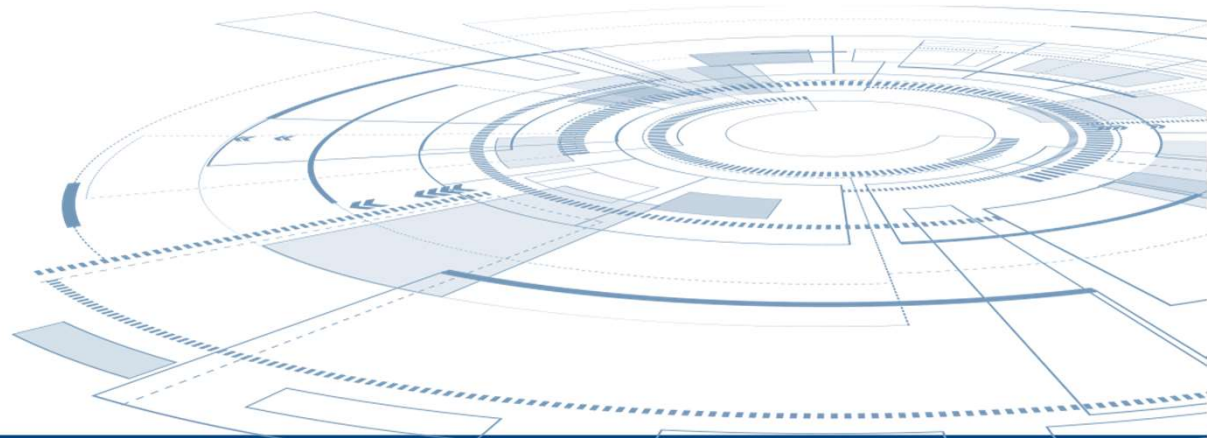


GROB-GROUP





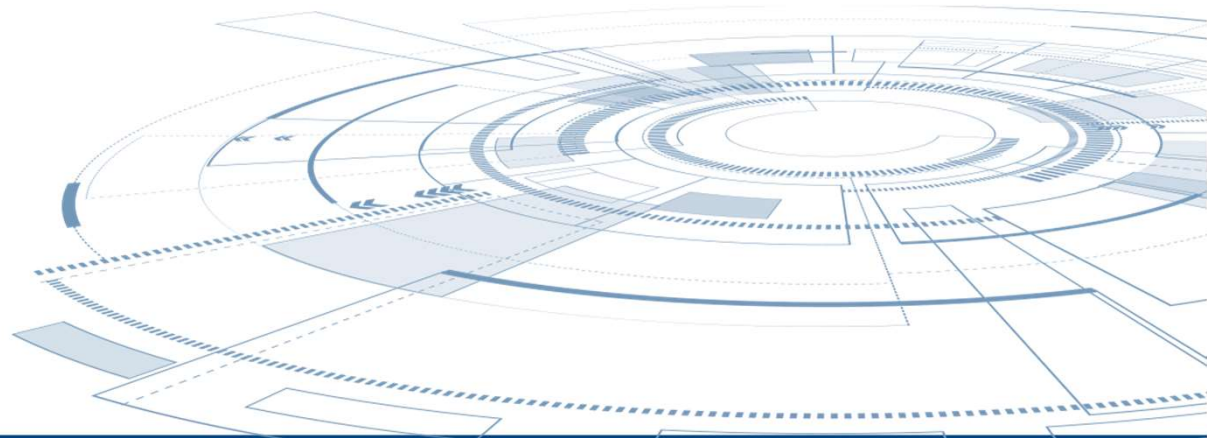
2) Entscheidungsfindung CRM-System



2) Entscheidungsfindung CRM-System



3) Rahmenbedingungen/Projektplan



seit ca. 4 Jahren

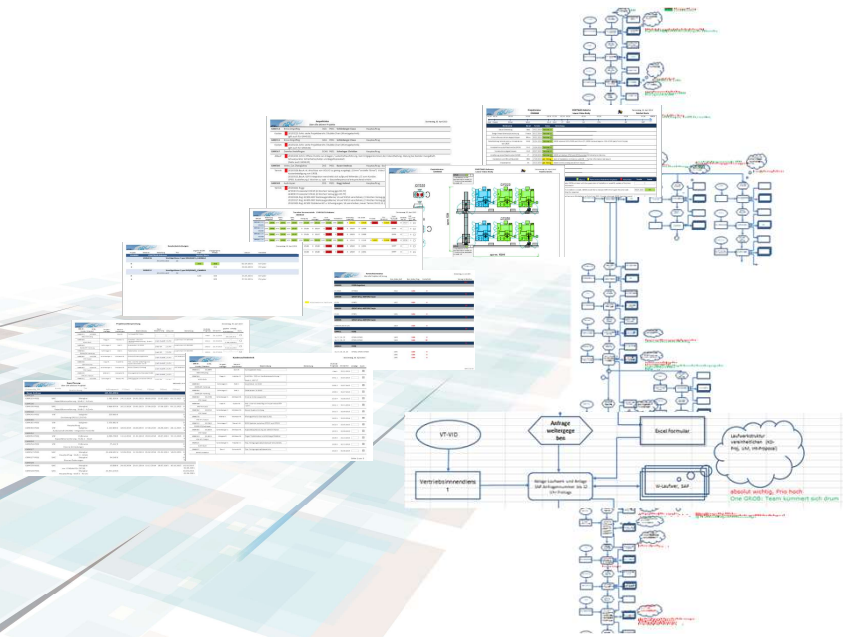


- Abläufe / Prozesse
- Zeiten
- Arbeitsinhalte
- Materialbewegung
- Bestände
- Wertstrom

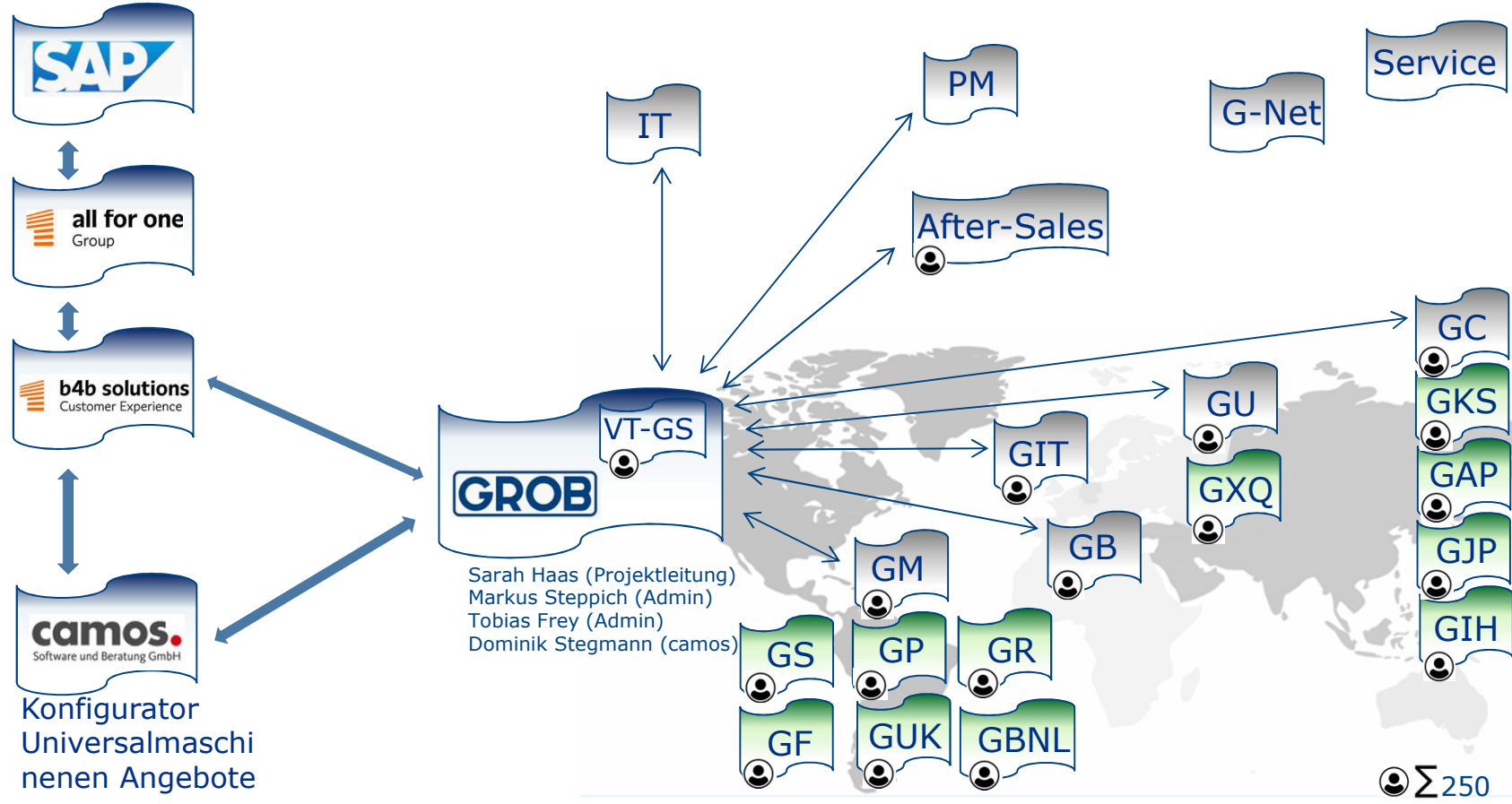
- Organisation
- Materialfluss
- System
- Formulare
- Abläufe
- Arbeitsinhalte

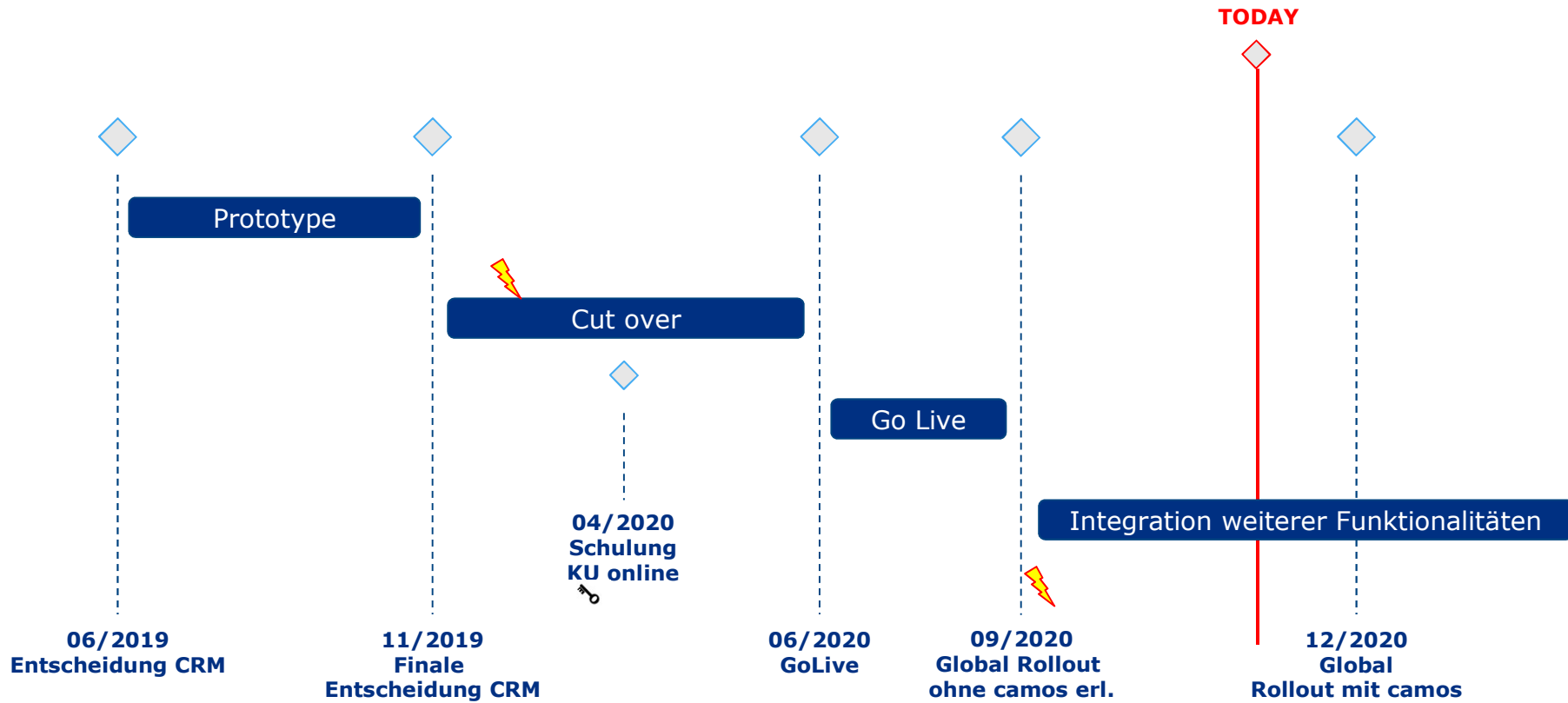
Prozessaufnahme mit Soll-Kennzeichnung (stetige Aktualisierung)

Entwicklung eigener Vertriebsdatenbank (SQL Server/ MS Access)



Stakeholder





- Anfänglich 1-2 Tagesworkshops
 - Im Haus in Mindelheim
 - Organisation über Kanbanize (offene Punkte)
 - One-Note (interne Organisation)
- Später wöchentliche Meetings mit b4b um offene Themen zu definieren und abuarbeiten



Fokus „Expertise im Haus“

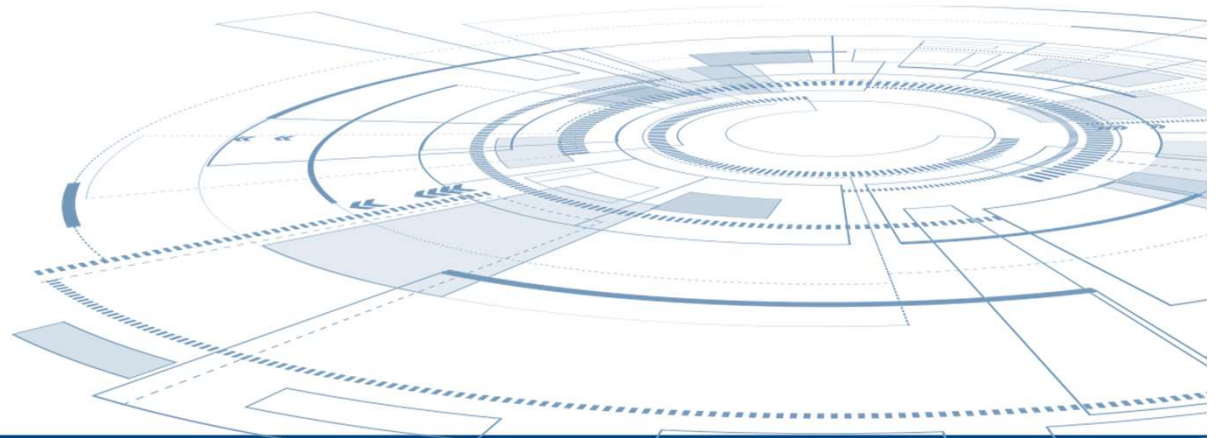


Fazit Prototyp:

- mehr umgesetzt als erwartet (Minimalanforderung übertroffen)
- Schlüsseluser wurden begeistert
- Gefühl für das System



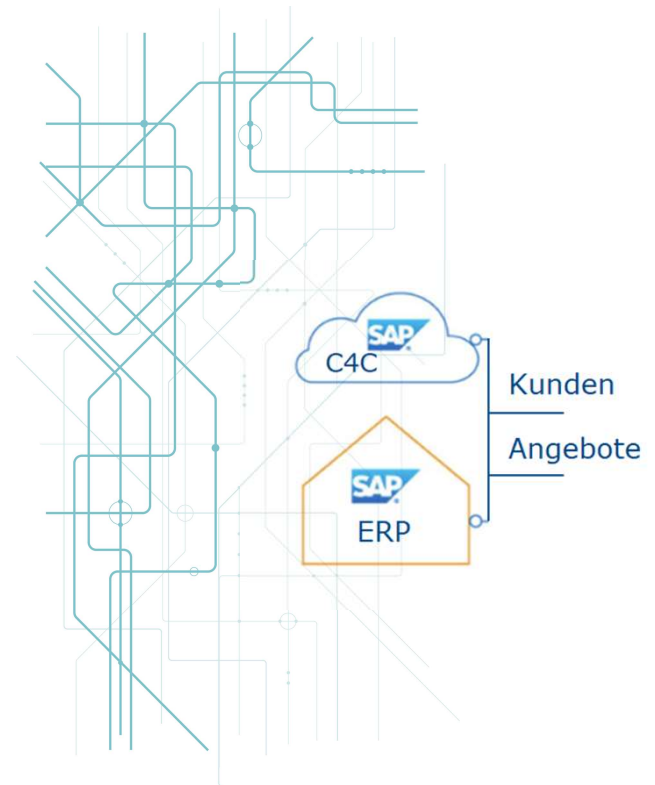
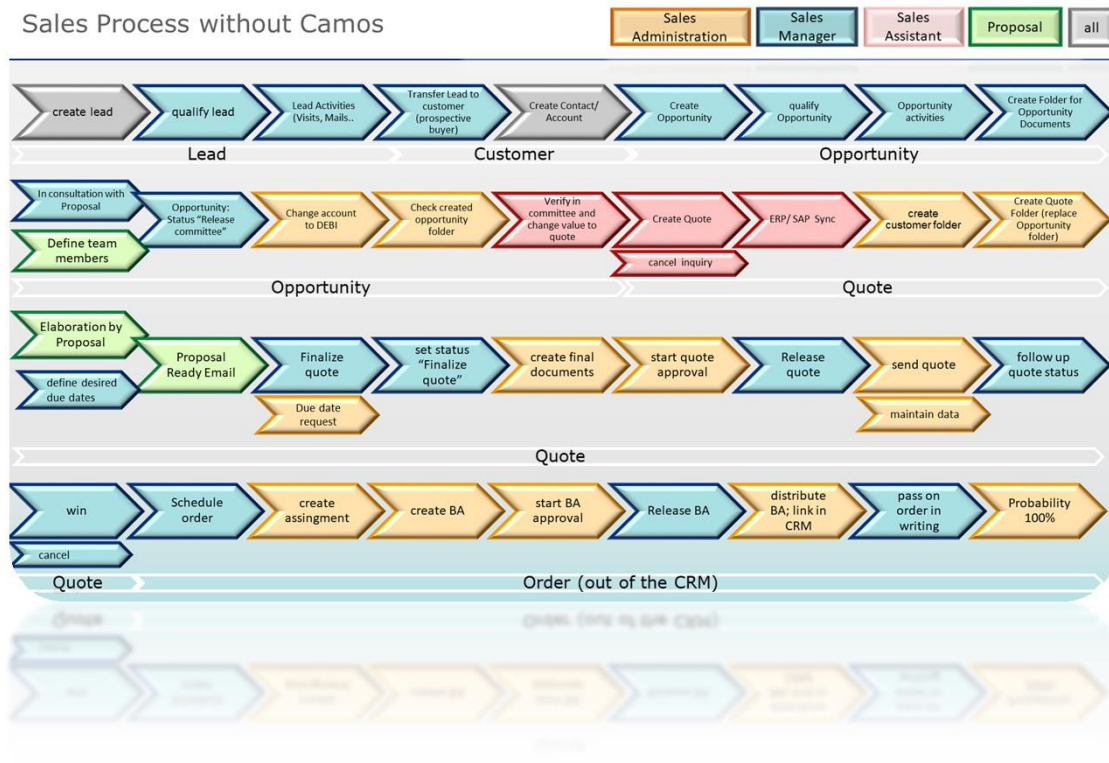
4) Schulungskonzept

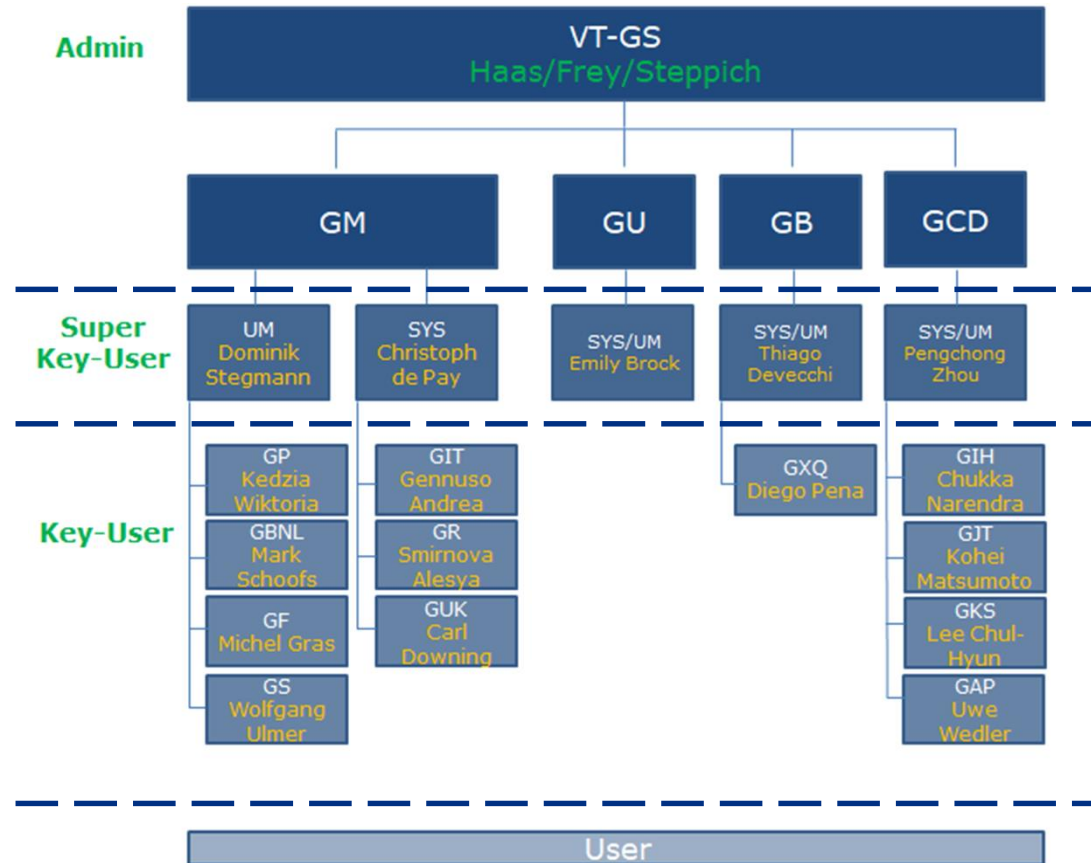


Prozess



Sales Process without Camos





TRAIN-THE-TRAINER

1. CRM Admins will train the Super-Key-Users
2. Each Super-Key-User will train the Key-Users
3. Each Key-User will train the Users

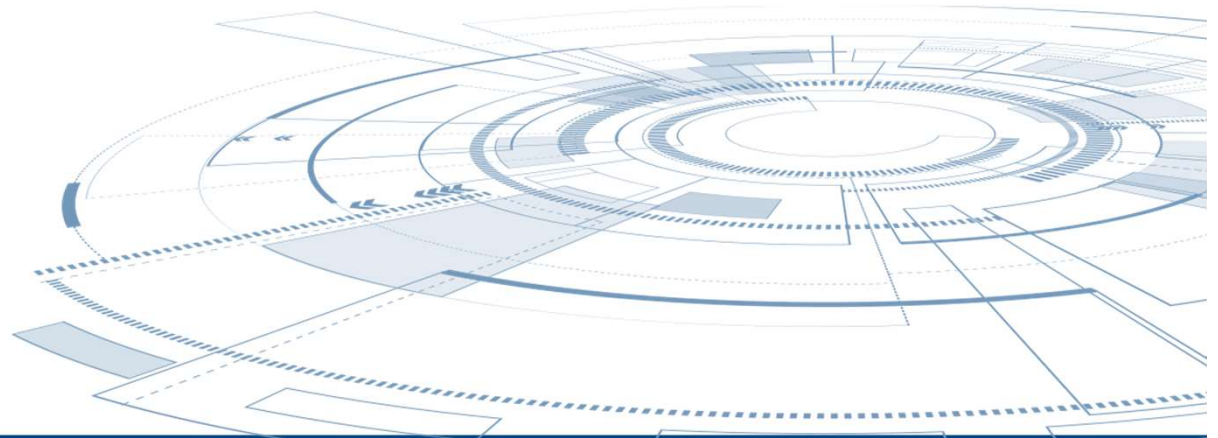


Schulungskonzept

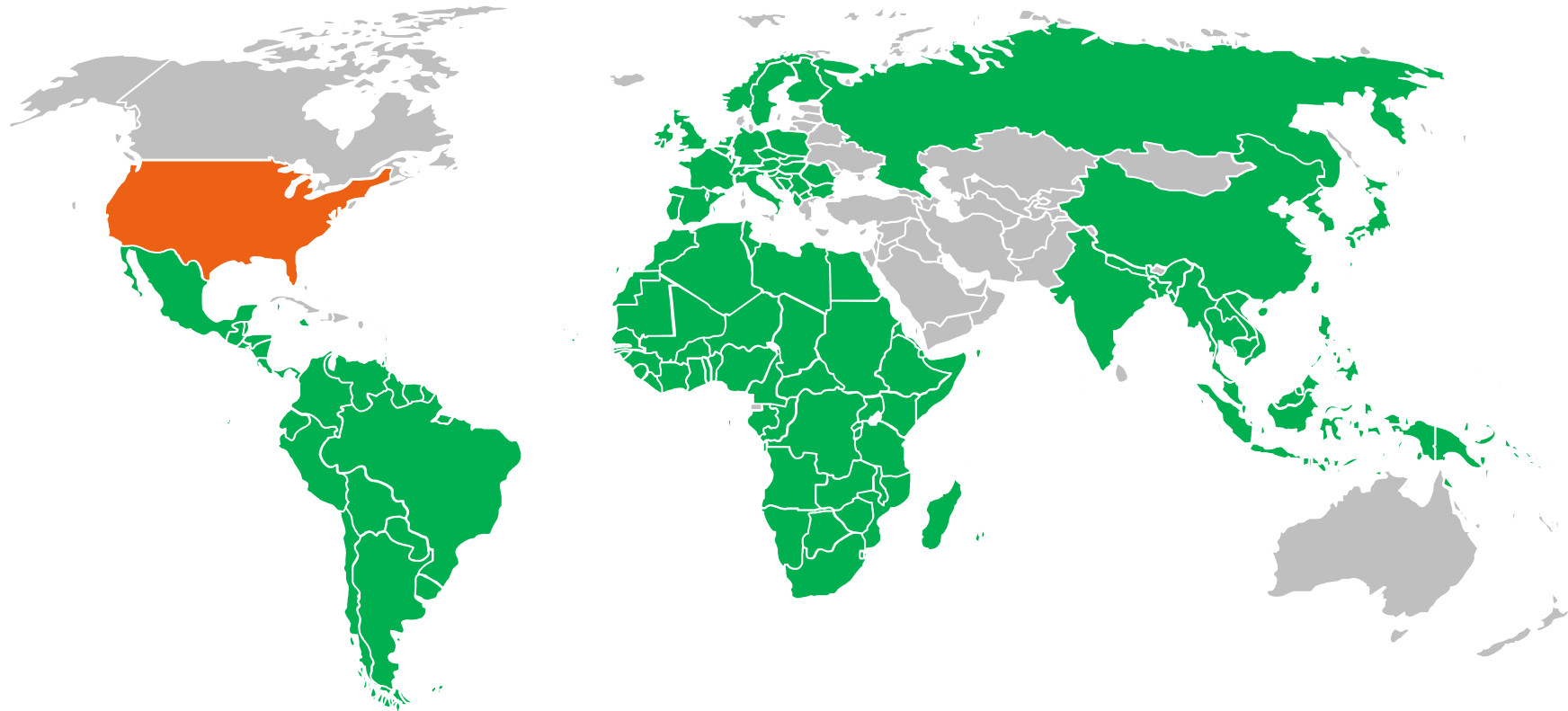


	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
Woche 1 KW18	Organisation, Prozess	Test/ Hausaufgabe	Zusammenfassung / Wiederholung Leads/Opportunity	Test/ Hausaufgabe	Feiertag in Deutschland Test/ Hausaufgabe
Woche 2 KW19	Zusammenfassung / Wiederholung Kunde und Ansprechpartner/ Besuche/ MS Outlook	Test/ Hausaufgabe	Zusammenfassung / Wiederholung Angebotsprozess	Test/ Hausaufgabe	Zusammenfassung / Wiederholung Gesamtprozess Fragen
Woche 3 KW20	Admins: Feedback evaluieren			Laufend: Nur SKU & Admin Themen	
Woche 4	SKU <> KU regelmäßige Termine				
Woche 5, ff. KW22	KU <> User Schulung ohne camos Testzugang Livezugang für geübte				
Ab KW27	Start Live Betrieb				

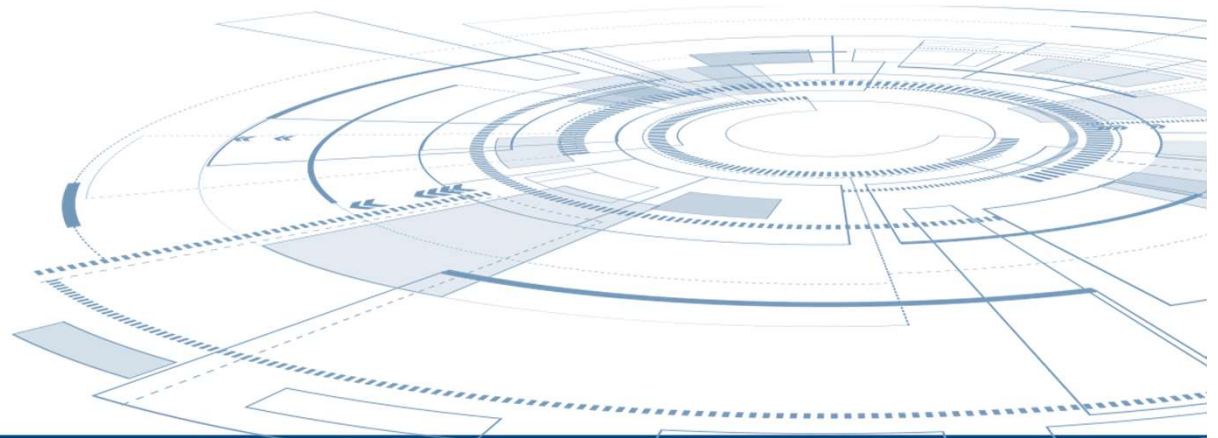
5) Go Live

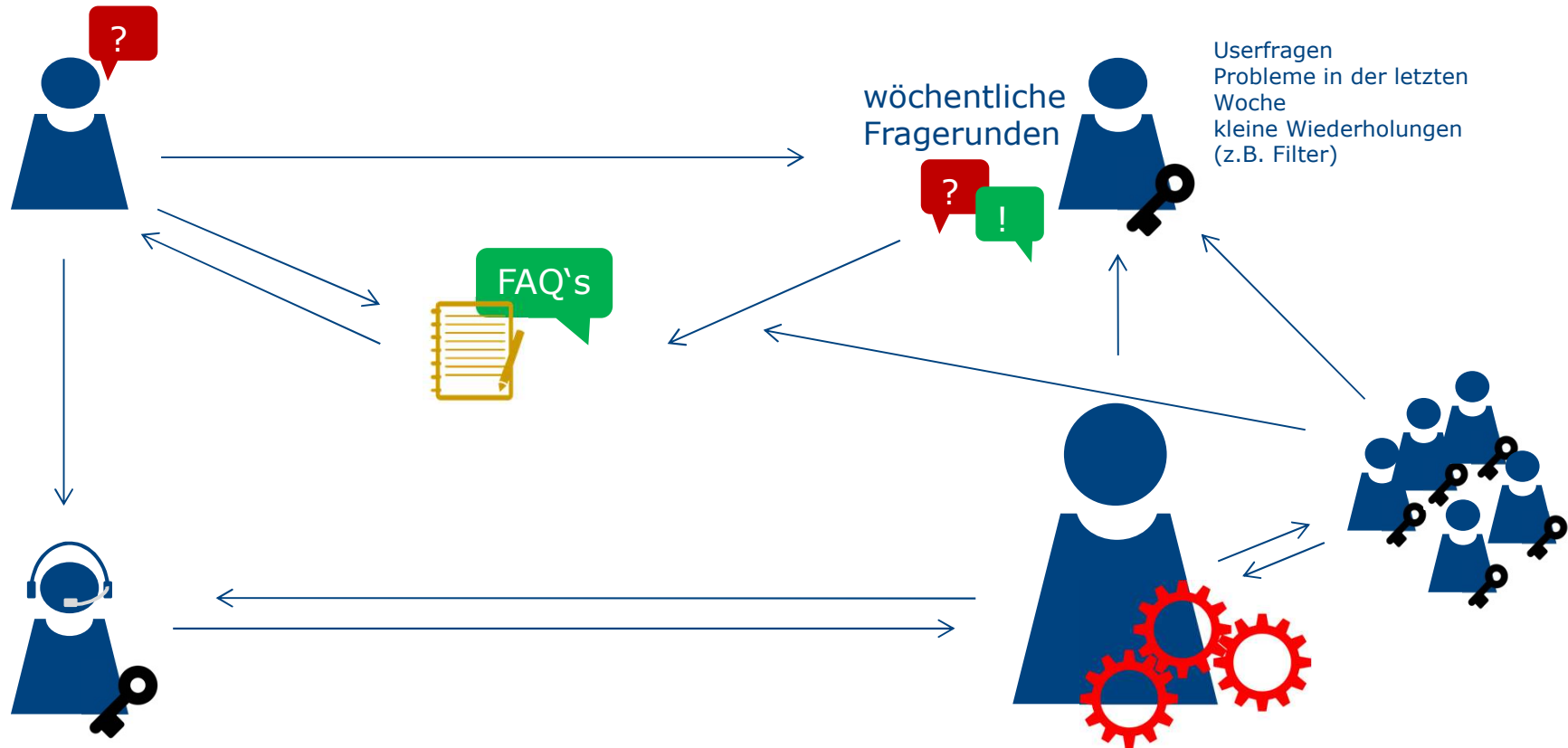


Go Live KW27 - KW37

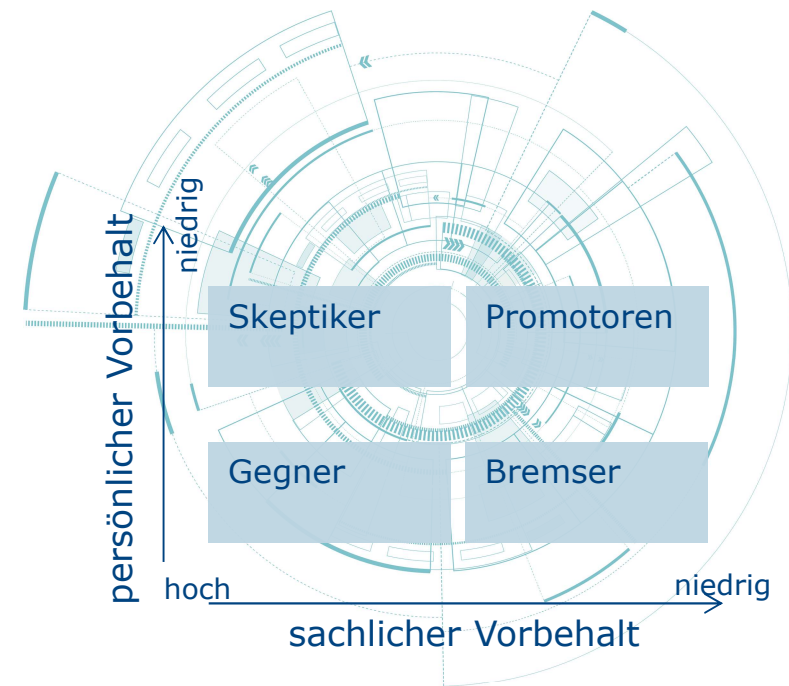


6) Best Practice





- Theorie: Identifikation der Vorbehalte
- Frühzeitige Einbindung der Personengruppen
- Mehrwert schaffen
- Reduzierung (sachlicher) Vorbehalte
- Unterstützung im Alltag
- Notwendigkeit des CRM Systems erhöhen



- Migration: Ablösung bestehender Tools nach Go Live
 - offene Kommunikation – Daten werden nachträglich importiert
 - Adressverwaltung
 - Leadlisten je Niederlassung
 - After Sales Kontaktlisten



User vermissen die Daten am Anfang nicht, Systemfremdheit überwiegt

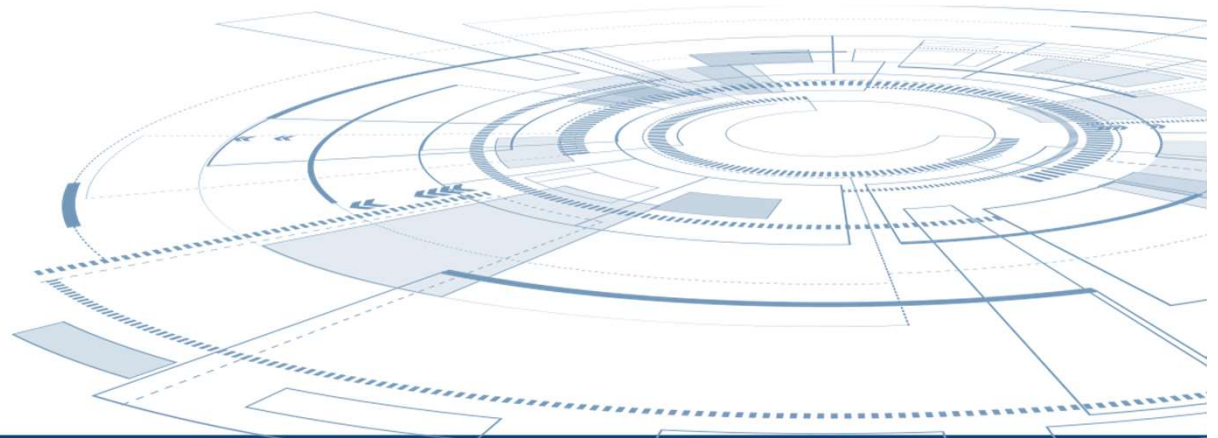
- Zeit gewonnen

- Stammdatenbereinigung nach dem Go Live
 - teilweise werden Daten doppelt hochgeladen
 - Admins/Key-User kontrollieren Umsetzung



Verteilung des Aufwands an die Innendienste/Verkäufer weltweit

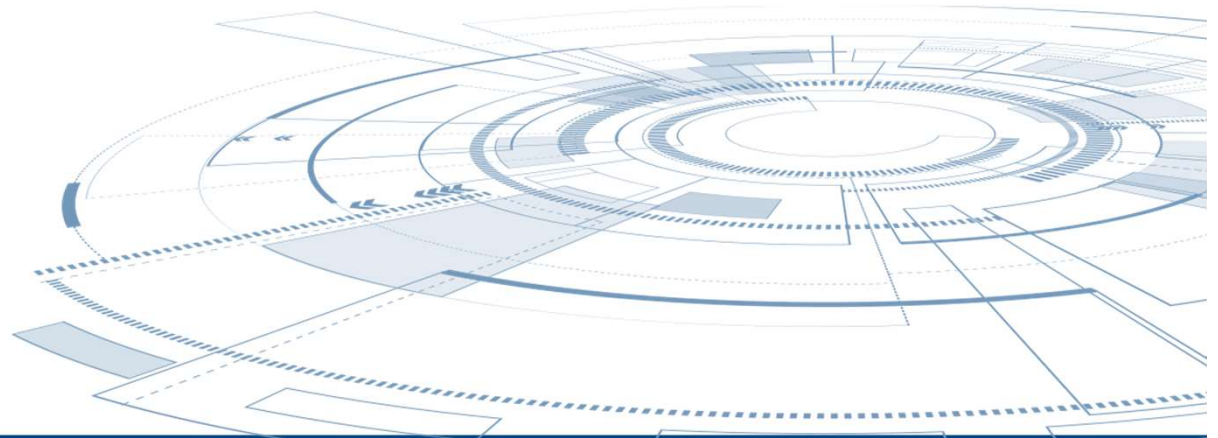
7) User Feedback










- Uwe Wedler – GROB Asia Pacific – Niederlassungsleiter
- Joachim Stock – Gebietsverkaufsleiter
- Joachim Schemel - Gebietsverkaufsleiter Baden Württemberg
- Dominik Stegmann – Assistent Universalmaschinen/camos Intergrations-Verantwortlicher

8) Fazit



-  Erste Erfolge direkt nach Go Live (Leads aus unserer Virtuellen Messe)
-  CRM Bekanntheitsgrad steigt
-  mit CRM geht die Arbeit erst los
-  User entwickeln Eigendynamik
 - User sind absolut sicher im Umgang mit dem System. Auch Features wie „Folgen“ werden bereits nach kurzer Zeit schon verwendet
-  Expertise im Haus





VIELEN DANK
für Ihre Aufmerksamkeit!



www.grobgroup.com