



all for one
Group

UNSER CRM-EINFÜHRUNGSPAKET
AB 24.900,- EUR

CRM FÜR NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL- UNTERNEHMEN

SAP Sales Cloud in 12 Wochen einführen.
Und auf Wunsch mit Office 365, SharePoint,
Teams oder Skype-Telefonie verbinden.

IN NUR 12 WOCHEN ZU DIGITALEN VERTRIEBSPROZESSEN UND EFFIZIENTER VERTRIEBSSTEUERUNG. FÜR NAHRUNGSMITTELUNTERNEHMEN

Was uns auszeichnet:

Jahrelange Branchenerfahrung
in der Nahrungsmittelbranche.

Prozess-Know-how in Marketing,
Vertrieb, Kundenservice & Commerce.

Und Business-IT-Expertise für
SAP und Microsoft.

SAP SALES CLOUD EINFÜHRUNGSPAKET

SCHNELLER START STATT OVER-ENGINEERING

Innerhalb von 12 Wochen führen wir gemeinsam mit Ihnen SAP Sales Cloud ein – und damit ein leistungsfähiges Cloud-CRM sowie passende CRM-Prozesse in Vertrieb, Marketing und Service.

Standard-Prozesse stehen klar im Fokus: Starten Sie mit einem schlanken Best-Practice-Umfang und übernehmen Sie die Kernprozesse schnell in Ihre tagtägliche Arbeit. So ziehen Sie in kurzer Zeit den größtmöglichen Nutzen aus SAP Sales Cloud. Ein individueller Ausbau der Lösung ist später natürlich jederzeit möglich.

Spezifische Funktionen für Nahrungsmittel Hersteller und Händler. Unser Einführungspaket beinhaltet wichtige Prozesse und Funktionen für Nahrungsmittelhersteller und -Händler. Auch hier gilt: Best Practice statt Individualentwicklung. Profitieren Sie vom jahrzehntelangen Branchen-Know-how, das in SAP Sales Cloud steckt!

Unser Projektmanagement und unsere Einführungsmethodik sind eng miteinander gekoppelt und gewährleisten die Durchführung „in time & in budget“. Dabei machen wir Ihre Admins zu SAP Sales Cloud Experten, um eine nachhaltige Nutzung des CRM-Systems zu ermöglichen.

SAP SALES CLOUD IM ÜBERBLICK

✚ Einfache und schnell zu implementierende Paketlösung

✚ Schnelle Einführung: in 12 Wochen zum Go-Live

✚ Hohe Usability dank individueller Anpassungsmöglichkeiten

✚ Konform mit den aktuellen gesetzlichen Anforderungen wie der EU Datenschutzgrundverordnung

✚ Umfangreiche Standardprozesse für Nahrungsmittelhersteller und -Händler

✚ Dynamisch konfigurierbar und skalierbar

✚ International einsetzbar

✚ Mobile Nutzung unabhängig vom Endgerät

✚ Offline-Nutzungsmöglichkeit

✚ Interaktive Dashboards (Berichte, KPIs in Echtzeit etc.)

✚ Out-of-the-Box Integration von 3rd-Party-Lösungen wie DMS, Visitenkartenscanner oder Routen- & Tourenplaner

✚ Einfache Integration mit anderen Produkten aus dem SAP Customer Experience Portfolio, SAP ERP und Microsoft (Office 365, SharePoint, Teams, Skype-Telefonie)

BRANCHENSPEZIFISCHE FUNKTIONEN FÜR NAHRUNGSMITTELHERSTELLER UND -HÄNDLER

Mit SAP Sales Cloud gestalten Sie Ihre Vertriebsprozesse genau so, wie es die hohen Kundenansprüche und der Wettbewerb verlangen: digital, effizient, transparent und strategisch.

Mit unserem Paket kann Ihre Salesmannschaft optimal auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden reagieren und die Besonderheiten der Branche im Kundenbeziehungsmanagement abdecken.

01 BESUCHSTOUREN & 360°-KUNDENSICHT

Vertriebsmitarbeiter können ihre Besuchstouren optimal planen und vorbereiten. Von Adressdaten über Kontakthistorie und andere Aktivitäten bis hin zu kürzlich getätigten Bestellungen oder Retouren – dynamische Kundenprofile bilden die gesamte Customer Journey Ihrer Kunden ab und ermöglichen eine Kundenbetreuung nach Maß.

02 ALLE ARTIKELINFOS VERFÜGBAR

Ist der gewünschte Artikel lieferbar? Wie sind die Lieferfristen? Wie hoch ist der Lagerbestand? Welche Alternativen können dem Kunden angeboten werden, und welche Rabatte sind damit verbunden? Die Anbindung an das ERP ermöglicht es, Kundenanfragen direkt zu beantworten. SAP Sales Cloud ist natürlich bestens vorbereitet für die Anbindung an SAP ERP, aber auch an Unternehmenssoftware anderer Hersteller.

03 MAXIMALE MOBILITÄT

On the road und up to date: Über Ihr mobiles Endgerät greifen Sie orts- und zeitunabhängig auf alle relevanten Kundeninformationen zu und bereiten Termine via Laptop, Tablet oder Smartphone vor und nach.

04 VERBESSERTE ZUSAMMENARBEIT

Nutzen Sie Ihr CRM als Kollaborationsplattform und vernetzen Sie Außen- und Innendienst für eine optimierte Zusammenarbeit.

05 VERTRIEBSTEUERUNG & ANALYTICS

Mit der intelligenten Pipeline-Analyse unterscheiden Sie frühzeitig echte von unechten Verkaufschancen und setzen in der weiteren Qualifizierung die richtigen Schritte. Kundenklassifizierung sowie Kunden- und Gebietsplanung erleichtern die Vertriebsplanung; KPI-Dashboards unterstützen bei der Steuerung.

06 EINFACHE USABILITY & HOHE NUTZERAKZEPTANZ

Die flexible Lösung lässt sich optimal an die individuellen Bedürfnisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter anpassen. Zusammen mit der einfachen Usability auf allen Endgeräten sorgt dies für eine hohe Nutzerakzeptanz.

07 SALESCYCLE & OPPORTUNITY-MANAGEMENT

Auch Neukundengewinnung ist wichtig. Pipeline-Analysen und die Abbildung des Buying Centers realisieren den strategischen Vertrieb und gewährleisten ideales Ressourcen- und Projektmanagement innerhalb Ihrer Vertriebsmannschaft. Integrierte Funktionen zum Management von Leads und Verkaufschancen machen es jedem Mitarbeiter einfach, den Salescycle voranzutreiben.

08 SCHLANK STARTEN, SPÄTER AUSBAUEN

Mit dem Einstiegspaket zur SAP Sales Cloud heben Sie Ihr Kundenbeziehungsmanagement auf das nächste Level und sind bereit für den nächsten Schritt in die digitale Transformation. Den Zeitpunkt bestimmen Sie. Effiziente Serviceprozesse, die Verbindung mit Marketingkampagnen oder mit eCommerce-Lösungen, oder ein smartes Kundenportal sind nur eine Integration entfernt.

09 IDEALE CUSTOMER EXPERIENCE

Ihre Kunden erwarten eine individuelle Betreuung, maßgeschneiderte Konfigurationen, schnelle Auskünfte und einen flüssigen Angebotsprozess. SAP Sales Cloud bietet alle Funktionen für eine herausragende Customer Experience.



Das Branchen- und Prozess-Know-how unseres First Implementation Teams garantiert die rasche und erfolgreiche CRM-Einführung bei Nahrungs- und Genussmittelherstellern.

Fragen Sie uns auch nach unseren Erweiterungen, die für durchgängige Workflows und unterbrechungsfreies Arbeiten sorgen: etwa die Integration von Office 365, SharePoint, Teams oder Skype-Telefonie.

David Molter
Product Manager,
All for One Customer Experience

CRM EINFÜHRUNGSPAKET SAP SALES CLOUD

FÜR NAHRUNGSMITTELHERSTELLER UND -HÄNDLER

LÖSUNGSUMFANG

- Kunden- und Ansprechpartnermanagement
- Produktmanagement
- Besuchsmanagement
- Aktivitätenmanagement (Aufgaben, Telefonate etc)
- Lead Management
- Opportunity Management
- Standard Reports
- Mobility (Zugriff über mobile Endgeräte)
- On- und Offline-Funktionalitäten
- Outlook-Integration

INFRASTRUKTUR

- 1 Produktiv + 1 Test-Tenant

IMPLEMENTIERUNGSLEISTUNG

- Projektmanagement nach bewährter All for One Customer Experience-Methode
- Prozessworkshops (fit-gap-Analyse zu Ihren Prozessen im Vergleich zu SAP Best Practice)
- Agile Implementierung (beinhaltet die Unterstützung bei der Implementierung und Realisierung über eine Testphase bis hin zum Produktivstart)
- Schnelle Einführung von SAP Sales Cloud: in 12 Wochen zum Go-Live
- Key User Training (Train-the-Trainer Konzept)
- Enablement für zukünftige CRM-Admins

SAP CLOUD PLATFORM INTEGRATION SUITE Standard-Integration in SAP ERP ECC oder SAP S/4HANA

Gerne erstellen wir ein individuelles Angebot für eine optimale Integration in Ihre Back-End-Systeme.

PROJEKTMETHODIK

Die innovative Projektmethodik von All for One Customer Experience ist der Garant für eine präzise Projektplanung und -durchführung in Time and Budget. Wir gewährleisten einen schlanken Einstieg in die Welt der Customer Experience und stehen nach erfolgreichem Projektabschluss gerne als strategischer Partner für Ihre weitere digitale Transformation zur Verfügung. Unser Portfolio umfasst die Lösungen der SAP Customer Experience Suite und wird von zahlreichen Eigenentwicklungen abgerundet.

IMPLEMENTIERUNGS- KOSTEN

AB 24.900 €

MONATLICHE NUTZUNGS- GEBÜHR

SAP Sales and Service Core

KOSTEN ab 100€

(pro User / Monat, Mindestabnahme
10 User)

Sie haben Fragen zum Paket?
Gerne erstelle ich ein auf Ihre
Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot
oder lasse Ihnen Informationen
zu Kundenreferenzen zukommen.

Ihr Johannes Preiß
Senior Director Sales
T +43 6643200444
johannes.preiss@all-for-one.com



All for One Customer Experience GmbH

An der Raumfabrik 33a
D-76227 Karlsruhe
T +49 721 60 280-0
E customer.experience@all-for-one.com

All for One Customer Experience GmbH

Rothschildplatz 3
A-1020 Wien
T +43 1 219 72 02-0
E customer.experience@all-for-one.com