

IBsolution Starter Package for SAP Sales Cloud



SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution



In nur 10 Wochen zum
360° Blick auf Kunden
und Prozesse

Sales- und Kunden-Management

transparent, nachvollziehbar und automatisiert

Vereinfachte Kollaboration, transparentes Reporting und erhöhte Kundenzufriedenheit zum Festpreis.

Mit unseren Einführungs-Paketen für die SAP Sales Cloud erhalten Sie eine hochflexible Lösung inkl. der gebräuchlichsten Standardprozesse.



Höhere
Kundenzufriedenheit



Transparenz im
Prozess



Einheitliches ad-hoc
Reporting



Verbesserte Vernetzung von
Innen- & Außendienst



Mobiler Zugriff auf Kundendaten
überall von jedem Endgerät



Einheitliches Reporting und
verbesserte Planung



Zentrale Organisation der
Vertriebs- und
Unternehmensziele

So profitieren Sie vom IBsolution Starter Package for SAP Sales Cloud

Im Innendienst

- ✓ Optimale Vernetzung
- ✓ Erhöhte User Experience (UX)
- ✓ Transparenz über Kundenanfragen
- ✓ Erstklassige Verwaltung von Verkaufschancen
- ✓ Segmentierung, Gruppierung und Klassifizierung von Käufergruppen

Für den Vertriebsleiter

- ✓ Einheitliches Reporting mit Soll- Ist- Abgleich
- ✓ Intelligentes Lead- und Opportunity-Scoring
- ✓ Zentrale Organisation der Vertriebsziele
- ✓ Mobiler Zugriff auf Kundendaten und Reports



Im Außendienst

- ✓ 360-Grad-Rundumsicht auf alle Kundenprozesse und Kundeninformationen
- ✓ Weniger Administration, mehr Zeit für Kundenbetreuung und Kundengewinnung
- ✓ Mobiler Zugriff auf Kundendaten
- ✓ Transparentes Pipeline Reporting in individuell gestaltbaren Dashboards

Für die Geschäftsleitung

- ✓ Einheitliches und transparentes Reporting
- ✓ Erleichterte Planung
- ✓ Zentrale Organisation der Vertriebs- und Unternehmensziele
- ✓ Planungssicherheit durch transparentes Forecasting und KPI-Reporting



Planungssicherheit



Umsatzsteigerung



KPI-Überwachung

IBsolution Starter Package for SAP Sales Cloud

Inhalte:

24.900 €

- ✓ Kunden & Kontakte
- ✓ Produkte
- ✓ Organisations-Management
- ✓ Aktivitäten
- ✓ Leads & Opportunities
- ✓ Preislisten
- ✓ Pipeline Reporting (Inkl. 1 Report und 1 Tag Training)
- ✓ Angebote & Formularanpassung (1 Tag)
- ✓ Schulung (1 Tag)
- ✓ Outlook Integration
- ✓ Mobility & Offline Funktionen
- ✓ Datenmigration & Training (1 Tag)
- ✓ Roll Out (1 Produktiv- & 1 Test-Tenant)

Optionen:

- ✓ ERP- Integration
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Sharepoint Integration
- ✓ Betreuung nach dem Go-Live: Customer Success oder auch Application Management Services (AMS)
- ✓ Service Funktionalitäten
- ✓ Salesforce Migration
- ✓ Marketing