

Lebensmittelzeitung

04.06.2004

Lebensmittel Zeitung

Lebensmittel Zeitung 23 vom 04.06.2004 Seite 052

Service Schwerpunkt CRM

Maihiro und SAP bieten CRM-Paket

Ismaning, 3. Juni. Die Maihiro GmbH, Ismaning, hat in Kooperation mit SAP ein Beratungs- und Implementierungspaket für das Retail- und Direktgeschäft der Markenartikel- und Konsumgüterindustrie entwickelt. Ziel von "CRM to Go" ist es, ein praxiserprobtes Vertriebsmodell für Key Account Management, Außen- und Innendienst auf Basis von mySAP CRM in drei bis sieben Monaten zum Festpreis einzuführen.

Die Lösung vernetzt dabei anhand von definierten Kernprozessen die Aufgaben der Feldorganisation abteilungsübergreifend mit Vertriebsinnendienst, KAM und Marketing. Eine einheitliche Datenbasis verbessert die Zusammenarbeit innerhalb der gesamten Vertriebsorganisation.

Die Lösung bietet sechs zur Auswahl stehende Funktionspakete, die Kernprozesse des Direktgeschäfts und des Retailgeschäfts in unterschiedlicher Kombination abbilden. Dazu gehören: Outletdatenverwaltung, Key Account Management inklusive Listungsverwaltung, Promotions- und Aktionsverwaltung, Artikelverwaltung, Außendienstcockpit inklusive Touren- und Besuchsplanung, Auftragserfassung und -verwaltung, Organisations-, Gebiets- und Mitarbeiterverwaltung sowie Analyse, Reporting und Markterhebungen. Basierend auf einer langjährigen Projekterfahrung in der Markenartikel- und Konsumgüterindustrie identifizierten Maihiro und SAP diese Kernprozesse als branchenspezifische und in der Praxis erprobte Referenzprozesse.

Technologisch basieren die CRM-Pakete auf der aktuellen Lösung mySAP CRM 4.0, die durch die Partner vorkonfiguriert und zu einsatzfertigen Lösungspaketen geschnürt wurden.

Leistungen wie Projektmanagement, Installation oder Systemtests sind im Paket-Festpreis enthalten.