



CRM to Go

maihiro Branchenpakete

„CRM to Go“ für das Objektgeschäft

Das Best-Practice-Prozessmodell für Ihr Objektgeschäft auf Basis
von SAP CRM und SAP NetWeaver BI

→ Herausforderung

Lösungsanbieter im Bauobjektgeschäft stehen vor der Herausforderung, umfassende, aus verschiedenen Gewerken bestehende Projekte und parallele Vertriebskanäle (Direktvertrieb, Vertrieb über Großhändler und Fachmärkte) zu managen. Key Account Management und Vertrieb müssen zahlreiche Beteiligte in die komplexe Angebotserstellung integrieren und z. B. Architekten oder Raumplaner in laufende Ausschreibungen einbinden. Ein umfassender, systemgestützter Überblick über alle Objekte, Partner, Fachhandwerker und deren Gewerke erweist sich somit als unabdingbar, um bestehende Kunden effizient zu betreuen und zukünftige Geschäftspotenziale vollständig auszuschöpfen.

→ Mehrwert

CRM to Go für das Objektgeschäft, das von maihiro entwickelte Branchenpaket, ist der richtige Schritt in Richtung einer optimal auf Ihr Objekt- und Projektgeschäft ausgerichteten Marketing- und Vertriebssteuerung. Durch die Integration von Key Account Management-, Vertriebs- und Serviceprozessen wird eine langfristige Kundenbindung bestmöglich unterstützt. maihiro begleitet Sie als Special Expertise Partner für SAP CRM bei der Implementierung von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

CRM to Go für das Objektgeschäft garantiert Ihnen eine 360-Grad-Sicht auf die Kundenkontakthistorie und Beziehungsstrukturen (z. B. Buying Center Ihrer Kunden), auf aktuelle Bauobjekte und Vertriebschancen sowie Ihre Produkte. Zudem bildet es Alternativangebote und verschiedene Gewerke pro Projekt ab. Das Branchenpaket vernetzt dabei die Rollen von Marketing, Vertriebsleitung, Innen- und Außendienst sowie Service miteinander. Als Lösungsanbieter gelingt es Ihnen damit, auch zukünftige Absatzmöglichkeiten nachhaltig zu sichern.

Kontakt
maihiro GmbH
Deutschland: +49. (0)89. 89 085-0
Österreich: +43.(0)1. 269 89 17-0
welcome@maihiro.com
www.maihiro.com

→ Unser Angebot

CRM to Go für das Objektgeschäft garantiert Ihnen als Beratungs- und Implementierungsansatz auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI eine investitionssichere CRM-Einführung für Ihr Objektgeschäft.

Der hohe Standardisierungsgrad beschleunigt die Einführungszeit durch die Verwendung von Best-Practices und vordefinierten, branchenspezifischen Prozessen. Die modulare Struktur kann individuell erweitert werden – z. B. um Konfiguration oder Ersatzteilmanagement.

CRM to Go umfasst sechs Pakete – von einer ausbaufähigen Marketing- und Vertriebsunterstützung (Paket 1) bis hin zu vollständig integrierten Serviceprozessen (Paket 6). Durch einen genau definierten Prozessumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit macht sich dieser Ansatz schnell für Sie bezahlt.

In einem Scoping Workshop prüfen wir Ihre Prozesse und Systemvoraussetzungen. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir den genauen Leistungsumfang für eine transparente und verlässliche Kalkulation unseres Dienstleistungsangebots.

→ Ihr Nutzen

- 1 Vordefinierte, branchenspezifische CRM-Prozesse (modelliert nach der BPMN-Methode (Business Process Modeling Notation))**
- 2 Zeitsparende, lösungsorientierte und Prototyp-basierte Einführung**
- 3 Modulare und transparente Preisgestaltung**
- 4 Schnelle Amortisierung der CRM-Investitionen durch den Best-Practice-Projektansatz**
- 5 Investitionssicherheit des Herstellers SAP**
- 6 Jederzeit erweiterbar um Prozesse und Funktionen**

→ Paketbeispiele

Prozesse*	Pakete	Marketing, Vertrieb			Service-Integration		
		1	2	3	4	5	6
STAMMDATENVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
TERMIN- UND AUFGABENVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
MARKETINGPLANUNG		—	—	■	—	—	■
KAMPAGNENPLANUNG		—	■	■	—	■	■
KAMPAGNENDURCHFÜHRUNG		■	■	■	—	■	■
KAMPAGNEN-ANALYSE		—	■	■	—	■	■
LEAD-VERWALTUNG		—	■	■	—	■	■
OBJEKTVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
OPORTUNITY- /PROJEKTVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
ANGEBOTS- UND AUFTRAGSVERWALTUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRAGSVERWALTUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRIEBSPLANUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRIEBSSTEUERUNG		—	■	■	—	■	■
SERVICE-VERTRAGSVERWALTUNG		—	—	—	—	■	■
SERVICE-DURCHFÜHRUNG		—	—	—	■	■	■
SERVICE-WARTUNG		—	—	—	—	■	■
SERVICE-VERRECHNUNG		—	—	—	■	■	■
KNOWLEDGE BASE-VERWALTUNG		—	—	—	—	—	■
Zeithorizont (Monate)		3	4	6-7	3-4	5-6	9-10

* Die Prozessgruppen sind individuell kombinierbar; ein Angebot erfolgt nach Scoping Workshop.



CRM auf den Punkt gebracht

© 2009 maihiro GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Alle Inhalte dieser Unterlage sind geistiges Eigentum der maihiro GmbH. Eine Nutzung dieser Inhalte sowie die Abtretung oder Übertragung der geistigen Eigentumsrechte an diesen Inhalten kann nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung der maihiro GmbH erfolgen. Die Inhalte dieser Publikation werden von der maihiro GmbH bereitgestellt. Sie sind unverbindlich, dienen Informationszwecken und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die maihiro GmbH übernimmt keine Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten dieser Unterlage. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.