



CRM to Go

maihiro Branchenpakete

„CRM to Go“ für die Fertigungsindustrie

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

→ Herausforderung

Immer kürzere Innovationszyklen und eine häufig hohe, kundenspezifische Fertigungstiefe bedingen eine engere Zusammenarbeit von Lieferanten und Partnern, die in Netzwerken umfangreiche Vertriebsprojekte gemeinsam abwickeln. Aufgrund des starken Wettbewerbsdrucks entwickeln sich reine Produkthersteller zudem nach und nach zu Lösungsanbietern. Insbesondere im Vertrieb sind daher zahlreiche Beteiligte mit einem komplexen Kundenmanagement - von der Geschäftsanbahnung bis zur Angebotsstellung - konfrontiert. Ein umfassender, systemgestützter Überblick über alle Partner und deren Projekte ist somit notwendig, um Geschäftspotenziale in der Fertigungsindustrie erfolgreich auszuschöpfen.

→ Mehrwert

CRM to Go für die Fertigungsindustrie, das von maihiro entwickelte Branchenpaket, ist der richtige Schritt in Richtung einer optimal auf Ihr Projektgeschäft und Opportunity Management ausgerichteten Marketing- und Vertriebssteuerung. Durch die Integration von Vertriebs- und Serviceprozessen wird eine langfristige Kundenbeziehung 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 die Fertigungsindustrie garantiert Ihnen eine 360-Grad-Sicht auf die Kundenkontakthistorie, Ihre Vertriebschancen, die installierte Basis und Ihre Maschinen bzw. Produkte. Das Branchenpaket vernetzt dabei die Rollen von Marketing, Vertriebsleitung, Innen- und Außendienst sowie Service miteinander. Als Lösungsanbieter, der es versteht auch in einem Partnernetzwerk zu agieren, differenzieren Sie sich damit im Markt, können die ständig steigenden Kundenbedürfnisse erfüllen und zukünftige Absatzmöglichkeiten nachhaltig 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 die Fertigungsindustrie garantiert Ihnen als Beratungs- und Implementierungsansatz auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI eine investitionssichere CRM-Einführung für Ihr Projektgeschäft.

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		—	■	■	—	■	■
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.