



Mit „CRM to Go“ for Banking stellen wir Ihrem Unternehmen ein CRM System mit praxiserprobten Vertriebsprozessen inkl. Integration der gesetzlichen Rating-Anforderungen in drei bis elf Monaten zur Verfügung.

#### Kontakt

Sebastian Scheibe  
maihiro Deutschland  
Tel.: +49 (0)89/89 085-129  
sebastian.scheibe@maihiro.com

Matthias Götz  
maihiro Österreich  
Tel.: +43 (0)1/20 501-25100  
matthias.goetz@maihiro.com

Unsere Referenzkunden finden Sie auf [www.maihiro.com](http://www.maihiro.com)



## maihiro Branchenpakete

# „CRM TO GO“ FOR BANKING

Das Best-Practice-Modell für Ihr Privat- und Firmenkundengeschäft auf Basis von mySAP CRM.

Sie möchten die Wachstumspotenziale Ihres Privat- und Firmenkundengeschäfts ausschöpfen und Ihre Vertriebssteuerung optimieren. Zudem planen Sie, die gesetzlichen Rating-Anforderungen nach Basel II auf Basis einer stabilen Systemplattform zu erfüllen. Für Sie kommt nur ein budgetschonender, zugleich ausbaufähiger und investitionssicherer Projektansatz in Frage?

Dann ist das von maihiro entwickelte Paket **CRM to Go** for Banking der richtige Schritt in Richtung eines optimal auf die Anforderungen Ihres Aktiv- und Passivgeschäftes und Ihres Risikomanagements ausgerichteten Vertriebsansatzes. maihiro begleitet Sie als Special Expertise Partner mySAP CRM bei der Implementierung der aktuellsten Version von mySAP CRM und SAP BW. Gemeinsam mit unserem Partner ifb AG unterstützen wir Sie bei der Einführung von Add-Ons im Bereich Rating und Kalkulation.

**CRM to Go** for Banking ist ein praxiserprobtes Prozessmodell, das Ihnen eine 360 Grad Sicht auf Absatzchancen, die gesamte Kundenkontakthistorie, das Kunden-Produktportfolio sowie die in der Akte des Kunden abgelegten Dokumente ermöglicht. Als integrierte Lösung verzahnt das Paket die Rollen von Management, Filialleitung sowie Privat- und Firmenkundenbetreuern. Es umfasst vorkonfigurierte und unterschiedlich kombinierbare Pakete. Diese bilden die Kernprozesse Ihres Interessenten-, Kunden- und Risikomanagements in unterschiedlichen Ausbaustufen ab. Durch einen genau definierten Funktionsumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit zahlt sich dieses Paket schnell für Ihr Unternehmen aus.

**CRM to Go** for Banking können Sie in weiteren Stufen bedarfsgerecht ausbauen - z.B. um Analysen und Reporting, zusätzliche Vertriebs- und Interaktionskanäle wie Internet oder Call Center.



### maihiro LIEFERUMFANG

- Abbildung vordefinierter Geschäftsprozesse (Online, Portal)
- Integration von mySAP CRM in mySAP ERP, SAP Bank Analyzer und SAP BW
- Scoping Workshop vor Angebotserstellung
- Fest planbare Einführungszeit nach Scoping Workshop
- Transparente, verlässliche Kalkulation nach Scoping Workshop

### PAKETBEISPIELE

(inkl. Beratung und Implementierung; ohne SAP Lizenzen)

Kernprozesse	Paket*	Retail		Corporate	
		1	2	3	4
▪ Account Management		●	●	●	●
▪ Termin- & Aufgabenverwaltung		—	●	●	●
▪ Angebotsverwaltung		●	●	●	●
▪ Case Management		●	●	●	●
▪ Organisation-, Gebiets- u. Mitarbeiterverwaltung		●	●	●	●
▪ Rating nach Basel II**		●	●	●	●
▪ Opportunity Management		—	—	●	●
▪ Kampagnenmanagement		—	●	—	●
▪ Analyse & Reporting		—	●	—	●
▪ Kontaktkanal Call Center		—	●	—	●
<b>Zeithorizont (Monate)</b>		<b>3-6</b>	<b>8-10</b>	<b>4-6</b>	<b>9-11</b>

\* Funktionen individuell kombinierbar, Angebot nach Scoping Workshop  
 \*\* Realisierung in Zusammenarbeit mit ifb AG, Angebot nach Scoping Workshop

### VORAUSSETZUNGEN

- Separate Lizenzierung der mySAP CRM Software
- Hard- und Software von Drittanbietern gemäß Checklisten
- Ggf. mySAP ERP bzw. SAP R/3 gemäß Checklisten
- Single-Site Installation (Einführung an einem Standort)
- mySAP CRM Basisinstallation durch den Kunden



### maihiro LEISTUNGSUMFANG

#### Projektmanagement

- Planung, Controlling, Status Reports
- Change Request Management

#### Implementierung

- Inkl. 2 Arbeitsplatzinstallationen (Entwicklung)
- Train-the-Trainer und Systemverwalter Schulung
- mySAP CRM (Funktionsumfang je nach Paket)

#### Testphase

- Testbegleitung
- Unterstützung bei Sicherstellung der Datenkonsistenz
- Unterstützung bei Einrichtung der Testsysteme

#### Go-live Vorbereitungen

- Unterstützung bei Installationen
- Unterstützung bei initialer Datenübernahme
- Prüfung der Datenkonsistenz
- Key User Training im Rahmen der Entwicklung

### NICHT IM LIEFERUMFANG ENTHALTEN

sind insbesondere

- Berücksichtigung von mySAP ERP bzw. SAP R/3 Append-Strukturen, User-Exits, Modifikationen
- CRM Leitbild Workshops, Endnutzer-/IT Trainings
- Permanentschnittstelle zu Nicht-SAP Systemen, Datenmigration, Multi-Site-Rollout

### UNSER PAKETANSATZ – IHR NUTZEN

- Schnelle und lösungsorientierte Einführung
- Abbildung branchenspezifischer Prozesse
- Modulare und transparente Preisgestaltung
- Erweiterbare Prozesse und mySAP CRM Funktionen
- Investitionssicherheit des Herstellers SAP
- Schneller ROI durch niedrige Einführungskosten