

# „CRM to Go“ for Analytics



CRM to Go

**Branchenspezifische Analysen und Reporting für Marketing, Vertrieb und Service auf Basis von SAP NetWeaver BI.**

## → Herausforderung

Wissen Sie, ... welche Vertriebspotenziale Ihr Unternehmen hat und welche Maßnahmen Sie in der Vertriebssteuerung treffen sollten? ... wie Sie Ihre Zielgruppen und dadurch Ihre Marketingbudgets optimieren können? ... wie viele Beschwerden Sie pro Woche über die verschiedensten Kontaktkanäle erhalten und wie Sie Ihre Servicequalität verbessern können? ... in welchem Ausmaß sich Ihre Planzahlen von der Realität unterscheiden? ... wie wertvoll Ihre Kunden im Einzelnen sind? ... wie die Datenqualität Ihres Systems ist? ... wie sich Ihre Entscheidungen im Markt auswirken?

Um die eigene Marktposition gegenüber Wettbewerbern stetig auszubauen, ist es wichtiger denn je, kunden- statt produktorientiert zu handeln, Trends früh zu erkennen und zielgenaue Steuerungsmaßnahmen zu ergreifen.

## → Mehrwert

Das von maihiro entwickelte Best Practice-Paket **CRM to Go** for Analytics ist der richtige Schritt für eine optimale Marketing-, Vertriebs- und Servicesteuerung. maihiro begleitet Sie als erfahrener Partner für Business Intelligence im CRM-Umfeld und zertifizierter Special Expertise Partner für SAP CRM bei der Implementierung von SAP NetWeaver BI.

**CRM to Go** for Analytics ist ein praxiserprobter Beratungs- und Implementierungsansatz für Ihre Branche. Auf Basis konsolidierter Werte ermöglicht dieser Ansatz die Auswertung von intern vorhandenen Daten und extern angereicherten Marktinformationen. Analysen der bisherigen Geschäftsentwicklung sowie Prognosen über zukünftige Marktpotenziale unterstützen Ihr Management dabei, Marketing-, Vertriebs- und Serviceaktivitäten effizient zu steuern. Auf Basis von Kennzahlen wie z. B. Response-Verhalten oder Absatzvolumina sind detailliertere Planungen und Analysen möglich. →

### Kontakt

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

Zudem erlauben Data-Mining-Verfahren, Cross- und Upselling-Potenziale, Kundenwert-Cluster, Kaufwahrscheinlichkeiten oder die Entwicklung von Produktlebenszyklen darzustellen und weiterzuverarbeiten.

## → Unser Angebot

Mit **CRM to Go for Analytics** bieten wir Ihnen branchenspezifische Beratungspakete auf Basis von SAP NetWeaver BI und SAP CRM. Unsere modulare Lösung für Analysen und Reporting in Marketing, Vertrieb und Service unterstützt Sie bei der Entscheidungsfindung, Steuerung und Optimierung Ihres Geschäfts und lässt sich individuell erweitern.

**CRM to Go for Analytics** umfasst je Branche zwei vordefinierte und gleichzeitig individuell kombinierbare Pakete. Diese schließen nicht nur eine prozessorientierte Optimierung der Marketing- und Vertriebssteuerung ein, sondern bieten auch Zusatzfunktionen. Dazu gehören z. B. Management-Cockpits, ein mobiles Reporting, Datenqualitätsmanagement oder die Integration von Daten aus 3rd-Party-Systemen. Durch einen genau definierten Funktionsumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit machen sich diese Pakete 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 Branchenspezifische Best-Practice-Analysen und Planungsanwendungen**
- 2 Wissensvorsprung durch Data-Mining-Verfahren**
- 3 Erweiterbar um CRM-Prozesse, Analysen, Planung und Data Mining**
- 4 Zeitsparende und lösungsorientierte Einführung**
- 5 Modularer Aufbau und transparente Preisgestaltung**
- 6 Investitionssicherheit durch den Hersteller SAP**
- 7 Schnelle Amortisierung der Investitionen durch Best-Practice-Projektansatz**

## → Paketbeispiele

		CRM to Go for Analytics							
		Automotive		Fin. Services		Manufacturing		Process/Cons.	
Prozesse*	Pakete	1	2	3	4	5	6	7	8
VERTRIEBSANALYSEN		■	■	■	■	■	■	■	■
VERTRIEBSPLANUNG		—	■	—	■	—	■	—	■
KAMPAGNENANALYSEN		■	■	■	■	■	■	■	■
KAMPAGNENPLANUNG		—	■	—	■	—	■	—	■
SERVICEANALYSE		—	—	—	—	■	■	—	—
KOMPLEXE SEGMENTIERUNG		■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Zusatzfunktionen</b>									
KUNDENWERTANALYSE		—	■	—	■	—	■	—	■
DATA QUALITY FRAMEWORK		—	■	—	■	—	■	—	■
MANAGEMENT COCKPITS		■	■	■	■	■	■	■	■
DATENINTEGR. (EXT./3RD-PARTY)		—	■	—	■	—	■	—	■
<b>Zeithorizont (Monate)</b>		2-3	3-6	2-3	3-6	2-4	4-7	2-3	3-6

\* 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.