

PRESSEMITTEILUNG

maihiro implementiert neue CRM-Lösung für Süßwarenhersteller Storck

„CRM to Go“ für die Konsumgüterindustrie integriert iPads für den Außendienst

***Ismaning bei München, den 25.11.2014* – Ein besonders gutes Beispiel für eine schnelle und gelungene Implementierung einer Software-Lösung haben die CRM-Spezialisten von maihiro zusammen mit dem Süßwarenhersteller Storck abgeliefert. Dabei unterstützt „CRM to Go“ für die Konsumgüterindustrie die branchenspezifischen Prozesse im Tagesgeschäft von Außendienst, Key Account Management und Vertrieb und verknüpft sie mit Vertriebsinnendienst und Marketing. Zusätzlich erleichtert und vereinfacht der Einsatz von iPads in der Feldorganisation die Arbeit vor Ort.**

Der weltbekannte Süßwarenhersteller Storck, mit Marken wie „Toffifee“, „nimm2“, „Dickmann’s“ oder „Werther’s Original“, hatte sich entschlossen, sein bisheriges System durch SAP CRM abzulösen und den Außendienst mit modernem Equipment auszustatten. Die CRM-Experten von maihiro starteten im Oktober 2013 mit der Implementierung und bereits im Frühjahr dieses Jahres wurden die wesentlichen Implementierungsarbeiten erfolgreich abgeschlossen. Nach einer erfolgreichen Test- und Integrationsphase arbeiten die Anwender heute mit der neuen Lösung.

Dabei kam das branchenspezifische Beratungs- und Implementierungspaket „CRM to Go“ zum Einsatz. Es enthält einen Projektvorbereitungs-, Analyse- sowie einen Implementierungsteil und basiert technologisch auf SAP CRM in Verbindung mit SAP Retail Execution. Bei dem branchenspezifischen Paket handelt es sich um einen auf die Konsumgüterindustrie zugeschnittenen Prozess, der auch komplexe Auftragsintegrationsszenarien beinhaltet und zusammen mit dem Kunden auf dessen spezielle Anforderungen angepasst wird. Das Paket kann optional um Zusatzleistungen in den Bereichen Kundenwertanalyse, CRM Leitbild, Training, Integration sowie Datenmigration erweitert werden.

„CRM to Go“ ermöglicht die Routen- und Tagesplanung sowie Besuchsvorbereitung und -nachbereitung, eine Kunden- und Gebietsanalyse, die Reisekosten- und Spesenverwaltung, eine Tour- und Wochenplanung und die Anfertigung von Tätigkeitsberichten mit

Besuchsdokumentation. Neben der Erstellung von Marktanalysen ist auch die Präsentation von Promotions vorgesehen.

„Als kostengünstiges und schnell zu implementierendes Paket ist 'CRM to Go' für bestimmte Branchen ein sehr interessantes Angebot. Durch unser Know-how haben wir einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung erreicht“, kommentierte Uwe May, Geschäftsführer von maihiro.

Über maihiro

maihiro (www.maihiro.com) ist Spezialist für Customer Relationship Management (CRM) und Business Analytics. Das Beratungshaus begleitet seine Kunden in Marketing, Vertrieb und Service durchgängig von der Strategieberatung über die Prozessoptimierung bis zur Implementierung und Betriebsführung. Das Unternehmen ist Beratungs- und Implementierungspartner der SAP. Im Jahr 2000 von Bernd Hesse, Uwe May und Mark Roes gegründet, beschäftigt die Unternehmensberatung mit Sitz in Ismaning bei München, Hamburg und Wien heute über 100 festangestellte Mitarbeiter. 2005 etablierte maihiro unter der Leitung von Matthias Götz eine Tochtergesellschaft in Österreich. 2013 wurde das Beratungshaus mit dem Innovationspreis IT in der Kategorie CRM ausgezeichnet und hat 2014 das „Top Consultant“-Gütesiegel erhalten. maihiro hat bisher in verschiedenen Branchen weltweit über 500 CRM-Projekte erfolgreich realisiert.

Weitere Informationen

Renate Knüfer
KNÜFER PR
Düsseldorfer Str. 6
80804 München
T +49 89 30 777 650
rk@knuefer-pr.de

Anke von Behm
Öffentlichkeitsarbeit
maihiro GmbH
Osterfeldstr. 86
85737 Ismaning
Tel.: 089/89 085-121
anke.von.behm@maihiro.com
www.maihiro.com