

SAP CRM für die Außendienststeuerung

effizient und
ergebnisorientiert

Der „richtige“ Kunde im Mittelpunkt

Sie kennen sicher die folgende Situation: Es ist Zeit für die **Besuchsplanung**. Man sitzt vor der Kundendatenbank und es fallen einem viele mögliche Ziele für die nächsten Wochen ins Auge. Aber bietet Kontakt A ein höheres Umsatzpotential als Kontakt B? Oder ist die Wahrscheinlichkeit für ein Folgegeschäft bei Kontakt C am höchsten?

Die stetig **steigende Quantität der Kundenkontakte** gepaart mit dem zunehmenden **Umsatzdruck** macht es nicht leicht, **profitable Kundenbeziehungen** zu identifizieren.

Durch den Einsatz von SAP CRM können Sie sich auf dem Weg zu einem ergebnisorientierten Aussendienst unterstützen lassen.

- Praxisorientierte Besuchsplanung
- Einheitliche und auswertbare Besuchsberichte
- Durchgängigkeit der Informationen
- Einfache Angebotserstellung und deren Verwaltung
- Abgestimmtes Opportunity-Management
- Systematische Vertriebsanalysen

