

SAP CRM für das Pipelinemanagement

effizient und
ergebnisorientiert

Das tägliche Werkzeug

**Sind Ihre Kundenbeziehungen profitabel?
Wie können Sie die Profitabilität noch steigern?**

Entscheidende Fragestellungen, um das eigene Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Einen wichtigen Hinweis hierfür bietet die Bewertung der bestehenden Vertriebspipeline. Die Aufbereitung dieser Informationen sollte zeitnah und durch **einfache Bedienung** möglich sein.

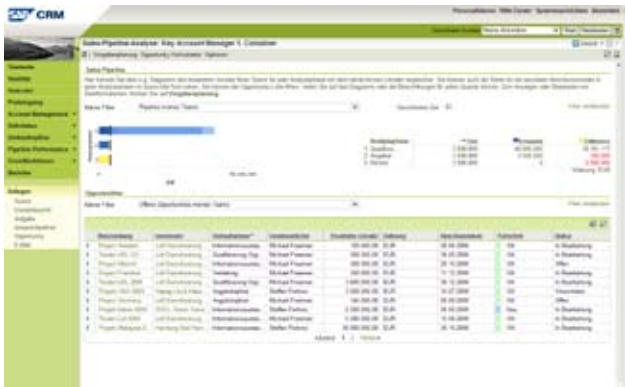
Beim Pipeline Management werden hierfür folgende Prozesse aus einer **zentralen Bedienoberfläche** unterstützt:

- Erfassen von Interessenten
- Erfassen von Opportunities/ Leads
- Bewerten von Opportunities
- Zentraler Aufbau eines Verkaufsteams
- Erstellen und Zuweisen von Aktivitäten zu Kunden und Opportunities

SAP CRM – für einen Plus an Quantität und Qualität

Bei immer knapper werdenden Ressourcen muss der einzelne Mitarbeiter im Verkaufszyklus so früh wie möglich entscheiden, wie viel seiner Arbeitsleistung er für welches Verkaufsprojekt einsetzen möchte.

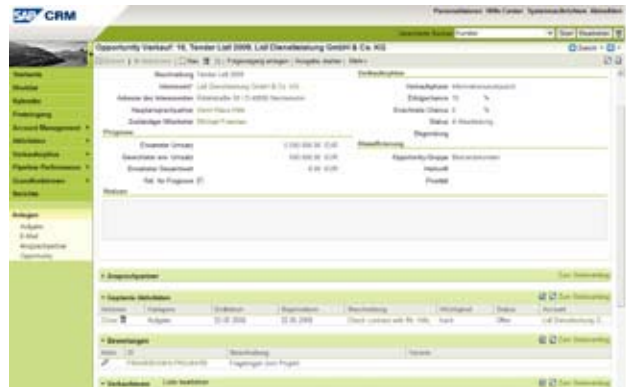
Als webbasierte Plattform bietet SAP-CRM eine **grafisch durchdachte Oberfläche**. Über eine für den einzelnen Anwender abgestimmte Bedienoberfläche gelangt der Mitarbeiter in die Darstellung seiner bewerteten Pipeline. In einem weiteren Schritt kann er die Opportunity im Detail analysieren.



Bisherige Aktivitäten? Freie oder regelbasierte Bewertung? Ableiten von Maßnahmen? Zuweisen von Aufgaben - auch an Dritte? Sogar extern? Das ganze auch noch automatisch?

Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen SAP CRM bietet.

Passen Sie die Prozesse und Anforderungen unternehmensspezifisch an und ziehen Sie so den größtmöglichen Nutzen für Ihr Unternehmen!



Das Pipelinemanagement mit SAP CRM bietet Ihnen:

Für die Mitarbeiter im Vertrieb werden die folgenden Funktionen bereitgestellt:

- Analysieren der Salespipeline
- Identifizieren von Handlungsmöglichkeiten
- Opportunity-Änderungen identifizieren und überwachen
- Simulieren von Vorhersageszenarios
- Zuweisen von Maßnahmen (auch an Dritte)

Das Pipeline Management zeichnet sich aus durch:

- Webbasierte Bedienoberfläche
- Zentrale Kunden- und Belegdatenverwaltung
- Regelbasierte oder freie Opportunitybewertung
- Aufbau individueller Arbeitsvorratsliste
- Budget- und Kostenverfolgung
- mehrstufiges Berichtswesen

go bizzy! Consulting GmbH
 Rothenbaumchaussee 79
 20148 Hamburg
 Fon: +49 40 533 088 0
 Fax: +49 40 533 088 20

Ihr Ansprechpartner: bjoern.tiede@gobizzy.de