



SAP MARKETING CLOUD der Kunde im Mittelpunkt

Ihre Kunden und Interessenten sind heute viel informierter als noch vor einigen Jahren. Gleichzeitig nutzen Sie immer mehr unterschiedliche Kanäle und vergleichen auf diesem Weg auch Produkte und Preise. Den Abteilungen Marketing und Sales macht diese Diversifikation der Kanäle operativ häufig zu schaffen. Zu viele einzelne Lösungen und verschiedene Kontaktpunkte mit dem Unternehmen (Touchpoints) führen häufig dazu, dass Potentiale nicht in Summe erkannt, ausgewertet und genutzt werden können. Mit der SAP Marketing Cloud und den weiteren C/4HANA-Lösungen gehen Sie einen anderen Weg:

Die SAP Marketing Cloud liefert Ihnen eine 360-Grad-Sicht auf Kunden und Interessenten. Durch die Analyse der Verhaltensdaten Ihrer Interessenten in Echtzeit können Sie Ihre Marketing-Kampagnen datengetrieben und gezielt über alle relevanten Kanäle hinweg ausspielen. Ihre Interessenten erhalten so personalisierte Informationen genau zur richtigen Zeit am richtigen Touchpoint. Die so erzeugten Leads übergeben Sie direkt an Ihren Vertrieb – zusammen mit allen Informationen, die für erfolgreiche Abschlüsse und zusätzlichen Umsatz erforderlich sind.

Ganzheitliches Marketing in einem Tool – von der Marketingplanung, über das Kampagnenmanagement bis hin zur Analyse

In der SAP Marketing Cloud können Sie Ihre Marketingplanung ganzheitlich abbilden und anhand von Echtzeiterkenntnissen laufend überprüfen und anpassen. Durch zahlreiche Controlling- und Analysefunktionen schaffen Sie Transparenz über Ihre erreichten Ziele und Ihr Budget, aber auch über einzelne Kampagnen und Marketingaktivitäten. Mit der Marketing Cloud ermitteln und definieren Sie Zielgruppen, an die Sie Ihre kanalübergreifenden Kampagnen, wenn Sie wollen auch unterstützt durch Funktionen des maschinellen Lernens, gezielt ausspielen können. Durch dynamische Kundenprofile entwickeln Sie eine konsolidierte Sicht auf die Kundendaten, die Sie aus Onlinequellen sowie aus Offlinequellen, wie dem Ein-

satz von Kundenkarten im lokalen Store, gewinnen. Sie verschaffen sich so eine ganzheitliche Sicht auf Ihre Kunden und können Ihre Marketing Automation entsprechend ausrichten. Durch dieses umfassende Bild des Interessenten erzeugen Sie für ihn herausragende, personalisierte Erlebnisse.

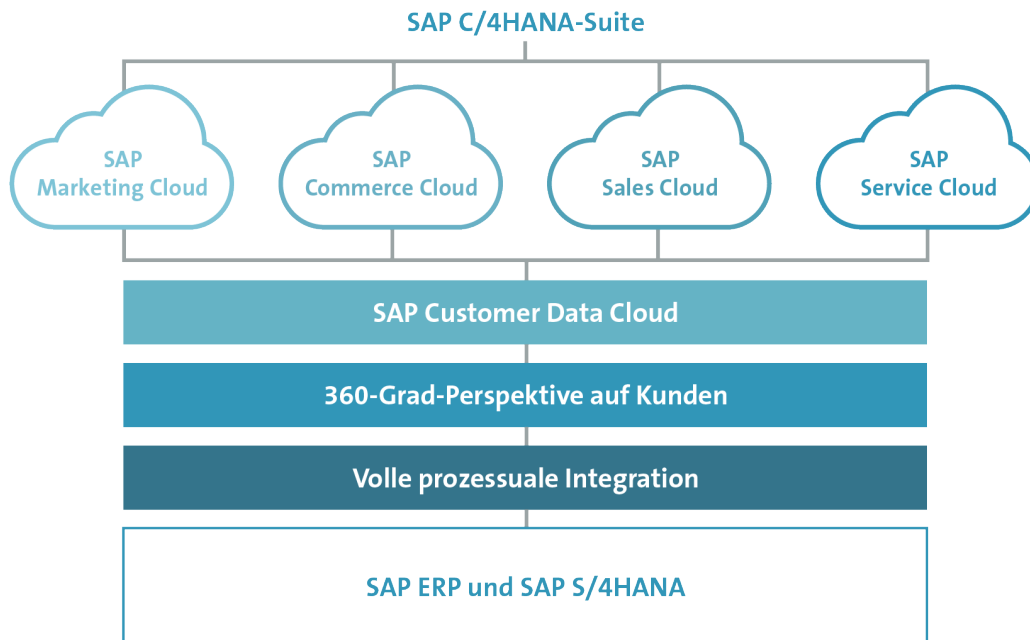
Marketing und Sales arbeiten Hand in Hand – sprechen Sie Ihre Kunden proaktiv und kanalübergreifend an

Häufig nutzen die Abteilungen Marketing und Vertrieb unterschiedliche Tools bei Ihrer täglichen Arbeit. Das führt zu inkonsistenten Kundendaten und somit zu Wissenslücken oder falschen Informationen in den beiden Abteilungen. Mit der SAP C/4HANA-Suite erhalten Sie ein Tool, das die Lücke zwischen Leadgewinnung im Marketing und Übergabe der Leads an das Sales-Team schließt.

Mit der SAP Marketing Cloud setzen Sie Ihre ganzheitliche Leadmanagement-Strategie um, indem Sie Maßnahmen zur Leadgenerierung und -qualifizierung kanalübergreifend steuern. Durch die Auswertung der Aktivitäten Ihrer Interessenten können Sie, beispielsweise über ein Scoringmodell, besonders aktive Interessenten erkennen, diese automatisiert zu Leads umwandeln und an den Vertrieb in die SAP Sales Cloud übergeben. Auf diese Weise hat jede Kontaktperson alle Informationen zum Kunden zur Verfügung und kann somit frühzeitig erkennen, welche Bedürfnisse der Kunde entwickelt.

Die FIS-Gruppe – Ihr Experte für Customer Engagement & Commerce

Die FIS-Gruppe bringt die Themen Marke und SAP zusammen. Wir rücken dabei Ihre Kunden in den Mittelpunkt und sorgen für eine Top-Visitenkarte Ihres Unternehmens über alle Kanäle hinweg. Die SAP Marketing Cloud ist neben der SAP Sales Cloud, der SAP Commerce Cloud und der SAP Service Cloud Bestandteil der SAP C/4HANA-Suite.



SAP C/4HANA-Suite im Überblick

HIGHLIGHTS

- Marketingplanung und -controlling – Transparenz über Ihre Aktivitäten
- Koordinieren von kanalübergreifenden Kampagnen anhand definierter Zielgruppen
- Ganzheitliche Sicht auf Ihre Kunden und deren Aktivitäten durch dynamische Profile
- Leadgenerierung und -qualifizierung sowie Übergabe an Ihren Vertrieb
- Marketing Automation und Analyse aller Maßnahmen

NUTZEN

- Transparenz über alle Marketingaktivitäten und Budget
- Personalisierte Ansprache von Interessenten und Schaffung überzeugender Erlebnisse
- Schnelle Reaktion auf Aktivitäten von Interessenten und gezielte Steuerung von Marketing-Kampagnen
- Umsatzsteigerung durch die Identifikation hochwertiger Leads
- Stets alle Kennzahlen im Überblick durch nutzerfreundliche Oberfläche

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH ist ein expandierendes, unabhängiges Unternehmen und bildet das Dach der FIS-Gruppe. Innerhalb dieser sind über 650 Mitarbeiter/innen beschäftigt, um Unternehmen jeden Tag moderner, wirtschaftlicher und wettbewerbsfähiger zu machen. Der Schwerpunkt der FIS liegt in SAP-Projekten und der Entwicklung effizienter Lösungen, welche die Digitalisierung in Unternehmen vorantreiben. Als eines der führenden SAP-Systemhäuser in der D-A-CH-Region ist FIS mit der Komplettlösung *FIS/wws* im Technischen Großhandel Marktführer. Gemeinsam mit dem Tochterunternehmen Medienwerft deckt FIS das komplette SAP-Themenspektrum für den Bereich Customer Experience (CX) ab.

In der Tochtergesellschaft FIS-ASP betreiben und administrieren mehr als 100 Spezialisten die SAP-Systeme von Kunden in eigenen Rechenzentren in Süddeutschland. Das Tochterunternehmen FIS-SST ist kompetenter Ansprechpartner für Projekte rund um das Thema Nearshoring. Kollaborative Lösungen für die komfortable und sichere Prozessabwicklung verschiedener Unternehmen auf gemeinsamen Plattformen werden im Tochterunternehmen FIS-iLog entwickelt.



Röthleiner Weg 1
D-97506 Grafenrheinfeld

Tel.: +49 97 23 / 91 88-0
Fax: +49 97 23 / 91 88-100

info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de

