



## SAP SALES CLOUD – mehr als nur eine CRM-Lösung

Die SAP Sales Cloud setzt Ihre Kunden in den Mittelpunkt von Interaktion. Dank der integralen Vernetzung und Bündelung von Informationen aus Vertrieb, Marketing und Service profitieren Sie von hoher Kundenzufriedenheit, besserer Nutzung von Verkaufschancen und Steigerung der Effektivität Ihrer kundenorientierten Abteilungen.

### Besseres Erkennen und Nutzen von Verkaufschancen für Ihr Sales-Team

Die SAP Sales Cloud stellt Kundeninformationen in Echtzeit zur Verfügung und ermöglicht Ihrem Sales-Team eine erstklassige Vorbereitung für zielführende Kundengespräche. Komfortable Integrationsmöglichkeiten in SAP ERP, SAP S/4HANA, MS Outlook oder IBM Notes helfen Ihrem Sales-Team dabei, sich voll auf Ihre Kunden konzentrieren zu können – ohne zeitraubende administrative Tätigkeiten. Auch für Leitungsfunktionen bietet die Lösung viele Vorteile: Mit effektivem Gebietsmanagement sowie exakten Prognosen und Quotenplanungen sorgt die SAP Sales Cloud für die stringente Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie und gesteigerten Umsatz.

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

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 Kontaktkanäle führen häufig dazu, dass Potentiale nicht in Summe erkannt, ausgewertet und genutzt werden können. Mit der SAP Sales Cloud gehen Sie einen anderen Weg: Zum einen können Sie über die Lösung personalisierte Mailings verschicken und diese auswerten. So können Sie besonders aktive Interessenten erkennen und diese direkt zu Verkaufschancen umwandeln und einem Vertriebsmitarbeiter zuweisen. Auch die Organisation von Ansprechpartnern in Zielgruppen, die Sie beispielsweise für Telefonkampagnen verwenden, ist möglich.

Das Anlegen und Bearbeiten von Leads und Opportunities ist in der SAP Sales Cloud einfach möglich. Durch Analysen und Berichte können Sie offene Potentiale erkennen, nachverfolgen sowie Umsätze besser vorhersagen.

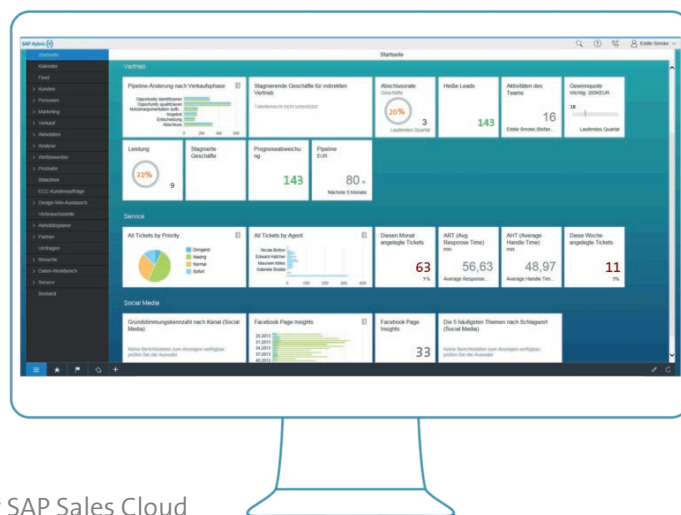


Abbildung 1: Dashboard in der SAP Sales Cloud

## Angebots- und Vertragsgestaltung in der Sales Cloud

Mit der SAP Sales Cloud können Sie Ihre Vertriebsprozesse – vom Lead bis zur Vertragsunterzeichnung – ganzheitlich abbilden. Um Abschlüsse schnell und einfach abzuwickeln, kann die Vertragsgestaltung von Standard-Angeboten in der Sales Cloud durchgeführt werden. Die Verfügbarkeit von einfachen Kollaborations-Funktionen erleichtert die Abstimmung mit Kunden.

## Die FIS-Gruppe – Ihr Experte für Customer Experience

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 Sales Cloud ist neben der SAP Marketing Cloud, der SAP Commerce Cloud und der SAP Service Cloud Bestandteil der SAP C/4HANA-Suite.

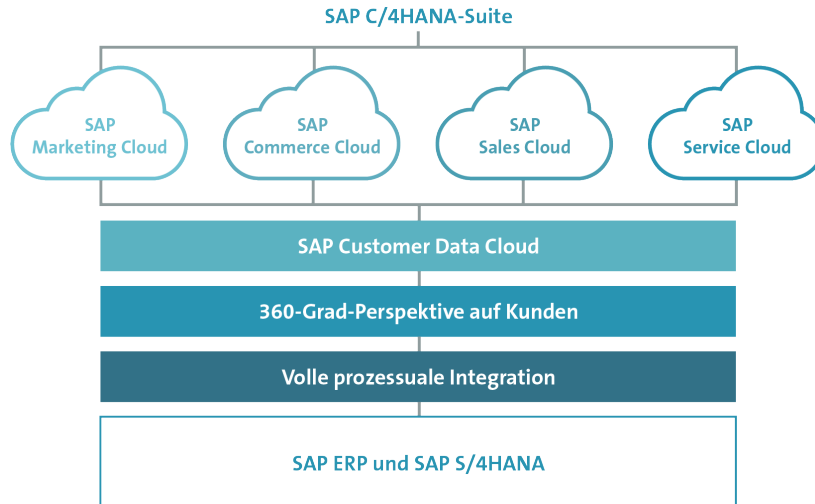


Abbildung 2: SAP C/4HANA-Suite im Überblick

## HIGHLIGHTS

- Umfangreiche Kundendatenbasis – mobil und am Desktop
- Effizientes Opportunity- und Leadmanagement
- Integration von Drittsystemen (bspw. Outlook, Telefonie)
- Volle ERP-Integration
- Gebietsmanagement und exakte Quotenplanungen
- Umfangreiches Reporting und kundenzentrierte Analyse

## NUTZEN

- Höhere Umsätze durch 360-Grad-Rundumsicht auf Verkaufsprozesse und Kundeninformationen in Echtzeit
- Mehr Zeit für die Kundenbetreuung, da administrative Tätigkeiten deutlich reduziert werden
- Bessere Vernetzung von Innen- und Außendienst
- Höhere Effizienz im Vertrieb durch mobilen Zugriff auf Kundendaten von jedem Endgerät aus
- Hohe Akzeptanz der Lösung durch komfortables Arbeiten

### 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/www* 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

