



SAP SALES CLOUD

MEHR ALS NUR EINE CRM-LÖSUNG

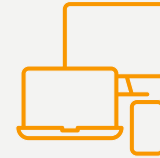




Mehr Umsatz durch
360°-Sicht auf den Kunden



Echtzeit-Analysen und
übersichtliche Dashboards



Höhere Effizienz
durch mobilen Zugriff



Langjährige SAP-Erfahrung
der FIS-Gruppe

Die Anzahl an Informations- und Kontaktkanälen nimmt immer weiter zu. Das macht es für Vertriebsverantwortliche zunehmend schwieriger alle Informationen zu Interessenten und Kunden im Blick zu behalten. Eine moderne CRM-Lösung hilft dabei Verkaufschancen effizient zu managen und Kunden zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Informationen zur Verfügung zu stellen.

KUNDENDATEN ZENTRAL UND UMFASSEND VERWALTEN

Die SAP Sales Cloud stellt Interessenten und Kunden in den Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten. Mit der umfassenden CRM-Lösung managen Vertriebsverantwortliche Kundendaten zentral und einfach in einer Oberfläche. Informationen zu Ansprechpartnern, Unternehmen und Verkaufschancen werden übersichtlich dargestellt und können auch mobil abgerufen und angepasst werden. Die Aktualisierung erfolgt in Echtzeit, sodass stets jedem Mitarbeiter die richtigen Daten zur Verfügung stehen. Durch eine Integration des ERP-Systems können auch Stammdaten, wie Preise und Konditionen, in der Sales Cloud verwendet werden.

Die Integration von beispielsweise MS Outlook oder IBM Notes, helfen dem Sales- Team dabei, sich voll und ganz auf ihre Kunden zu konzentrieren – ohne zeitraubende administrative Tätigkeiten.

VERKAUFSPROZESS DIGITALISIEREN – VOM LEAD BIS ZUM VERTRAG

Mit der SAP Sales Cloud können Vertriebsprozesse ganzheitlich abgebildet werden – vom Lead bis zur Vertragsunterzeichnung.

Um Verkaufschancen frühzeitig zu erkennen, bietet die SAP Sales Cloud zahlreiche übersichtliche Dashboards und Berichte in Echtzeit. Der Fortschritt von Akquisen kann einfach nachverfolgt und Fortschritte belohnt werden. Leads und Opportunities werden in der Sales Cloud übersichtlich verwaltet und nachverfolgt. Mit effektivem Gebietsmanagement sowie exakten Prognosen und Quotenplanungen sorgt die SAP Sales Cloud für die stringente Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Um die generierten Abschlüsse schnell und einfach abzuwickeln, kann die Vertragsgestaltung von Standard-Angeboten in der Sales Cloud durchgeführt werden. Wichtige Daten stehen durch die ERP-Integration zur Verfügung. Kollaborations-Funktionen erleichtern die Abstimmung mit Kunden.

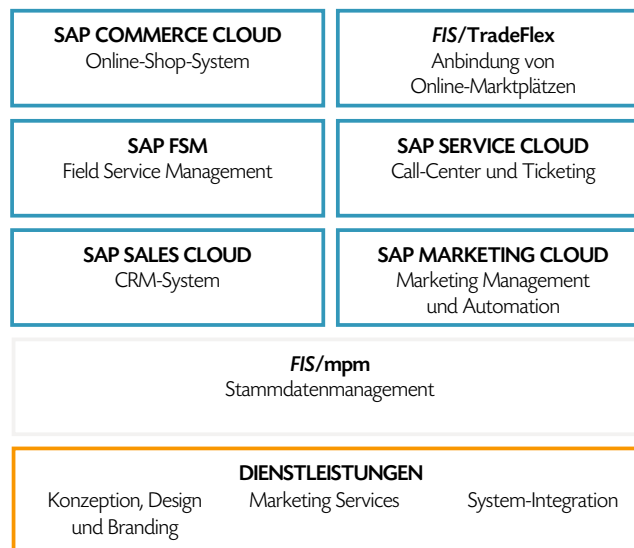
MARKETING UND SALES ARBEITEN HAND IN HAND

Um Verkaufspotenziale optimal zu nutzen, müssen Marketing und Sales eng zusammenarbeiten. Die SAP Sales Cloud stellt Basis-Funktionalitäten für das Marketing und Verkaufaktionen zur Verfügung. So können Zielgruppen segmentiert werden, die dann zum Versand personalisierter E-Mailings genutzt werden können. Aus diesen Aktionen können automatisiert Leads, Aufgaben und Telefonate generiert werden.

Reichen die Basisfunktionen der SAP Sales Cloud nicht aus, kann sie durch die SAP Marketing Cloud erweitert werden. Durch die tiefe Integration zwischen SAP Sales Cloud und SAP Marketing Cloud, schließen Unternehmen die Lücke zwischen Leadgewinnung im Marketing und Übergabe der Leads an das Sales-Team.

CUSTOMER EXPERIENCE MIT DER FIS-GRUPPE

Die FIS-Gruppe bietet Unternehmen mit SAP-Lösungen für Marketing, Sales, Service und E-Commerce das Komplettpaket für ihre CX-Strategie. Smarte Anwendungen für die Anbindung von Online-Marktplätzen und das Stammdatenmanagement ergänzen das Portfolio. Mit professionellen Services, wie Konzeption, Design oder Online Marketing, unterstützen wir rundum. So bringen wir Customer Experience auf ein neues Level.



HIGHLIGHTS DER SAP SALES CLOUD

- Umfassendes Management von Kundendaten
- Effizientes Opportunity- und Leadmanagement
- Integration von ERP- und Drittsystemen (bspw. Outlook, Telefonie)
- Umfangreiches Reporting und kundenzentrierte Analyse
- Angebots- und Vertragsmanagement
- Basis-Funktionalitäten für Marketing- und Verkaufskaktionen

GEMEINSAM SIND WIR STARK

Medienwerft und FIS – zwei Unternehmen der FIS-Gruppe und zertifizierte SAP-Partner – decken gemeinsam das gesamte Themenspektrum der SAP Customer Experience ab. Sie bieten das Komplettpaket für Marketing, Vertrieb, Service und E-Commerce: Von der Konzeption und Beratung, über das Design bis zur technischen Implementierung.

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bildet das Dach der FIS-Gruppe. Der Schwerpunkt von FIS liegt in der individuellen SAP-Beratung und Durchführung von SAP-Projekten. Im Bereich Customer Experience ist FIS der Experte für SAP-Prozesse und deren technische Integration.

Die Medienwerft GmbH gehört zu den erfahrensten Internetagenturen in Deutschland. Die Kernkompetenz der Agentur liegt in der Entwicklung von E-Commerce-Anwendungen und digitalen Kommunikationskonzepten für Marken. Damit ist sie der Experte für UX-Design, E-Branding und Webshops.

Gemeinsam sind FIS und Medienwerft starke Partner für SAP und Customer Experience.

MEDIENWERFT GMBH

Wendenstraße 130
20537 Hamburg
Tel: +49 40 31 77 99 - 0



info@medienwerft.de
www.medienwerft.de

FIS INFORMATIONSSYSTEME UND CONSULTING GMBH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenheinfeld
Tel.: +49 97 23 / 91 88 - 0



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