

SAP® Cloud for Sales

Vom Lead- oder Kontaktmanagement bis hin zu Analysen und Auswertungen. Die Außendienstmitarbeiter wissen immer das Neueste über ihre Kunden, unterwegs wie im Büro.

Leistungsfähiges Kundenbeziehungsmanagement

Eine zentrale und übergreifende 360°-Sicht auf Ihre Kunden – für bedarfsgerechte Informationsversorgung von Mitarbeitern im Vertriebsteam und begeisterte Kunden durch wertschätzende Betreuung werden geschaffen.

- Zentralen Adressverwaltung für Kunden, Ansprechpartner, Partner und Wettbewerber auch als Ausgangsbasis für Marketingaktionen
- Zeitersparnis bei Vorbereitung auf Kundentermine, mit Blick auf alle Kundenkontakte (Termine, Telefonat, Aufgaben und E-Mails)
- Weltweiter Zugriff auf Kundendaten in einer offline-fähigen App oder über Email- und Excel-Integration
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit der internen Kommunikation zu Kunden durch moderne Kollaborations-Funktionen

Aktivitäten und Besuche

Aktivitäten sind im Rahmen der CRM-Umsetzung ein wichtiger Bestandteil. Durch Aktivitäten wird das Tun des Vertriebs transparent. Dies hilft dem einzelnen Kollegen bei der Vorbereitung von Terminen (Zugriff auf Historie), aber auch im Vertretungsfall sind die Informationen zum Verkaufsprozess und Kunde extrem wichtig.

- Erfassung von vergangenen Aktivitäten,
- Erfassung von geplanten Aktivitäten wie bspw. Telefonaten oder Besuchen
- Arbeitsvorratslisten des Mitarbeiters
- Besuchsvorbereitung, Besuchsdurchführung und Besuchsnachbereitung

Leadmanagement für Messen

Professionelles managen von Messe-Leads und Kontaktberichte: So werden Kunden durch Wertschätzung und schlanke Prozesse verteilen den Lead in die weitere vertriebliche Bearbeitung. Ersetzen Sie Papierberge durch eine einfache Anwendung.

- Individualisierbare Fragebogenvorlagen zur Informationsabfrage
- Nahtlose Übertragung aller relevanten Daten in SAP Cloud for Sales
- Automatische Speicherung des Interessents als neuen Lead und Anreicherung des Accounts mit allen per App erfassten Informationen
- Automatische Anzeige bereits im SAP Cloud for Customer erfassten Messebesucher oder Unternehmen
- Ausschluss doppelter Accounts in der Datenbank und entsprechende Leadqualifizierung

Opportunity-/ Verkaufschancenmanagement

Die Opportunity ist die Klammer um Verkaufsprozess. Sie sämtliche Aktivitäten (Telefonate, Besuche usw.), beinhaltet alle Beteiligten (Entscheider, Einkäufer, Verkaufsmitarbeiter, Planer, Wettbewerber, Partner usw.) und den Forecast auf die Sales-Pipeline.

- Opportunity-Übersicht
- Team-orientierte Bearbeitung der Opportunity.
- Abbildung des Buying Centers mit Hinweis darauf, mit welchen Beteiligten wenig Bindung besteht, die zu anderen Mitarbeitern im Unternehmen aber Kontakt haben. Automatische Anzeige bereits im SAP Cloud for Customer erfassten Messebesucher oder Unternehmen
- Möglichkeit zur Abbildung verschiedener Opportunity-Typen mit unterschiedlichen Statusabläufen.
- Verkaufsberater für jede Opportunityart, der Aktivitäten vorschlägt, die ähnlich einer Checkliste abzuarbeiten sind.

get in touch

www.netgo.de

[in](#) [f](#) [@](#) [X](#) [v](#) [k](#)