

FRIDAY 02.10.2017
01:03:32.500
HR . MIN . SEC . MS

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

Ein gesunder Vertrieb mit der SAP Sales Cloud

Bringen Sie Ihre Vertriebsprozesse auf ein neues Level

Quick Start Package
für die MedTech-Branche



Das Camelot-Paket für die Medizintechnik-Branche ist ein ganzheitlicher, methodischer Ansatz zur sicheren Einführung der SAP Sales Cloud in Unternehmen – vom ersten Gehversuch im Vertrieb bis hin zum voll automatisierten Marketing- und Vertriebsprozess. Damit katapultieren Sie Ihre Prozesse ins digitale Zeitalter.

Vorteile



Für Ihre Kunden

KURZE WARTEZEITEN

Kundenanfragen werden intern schnell zum richtigen Bearbeiter weitergeleitet. Der Bearbeitungsstatus kann getrackt und die Rückmeldung abgestimmt mit allen Beteiligten direkt aus dem System heraus kommuniziert werden.

KOMPETENTE ANSPRECHPARTNER

Der Kunde trifft auf vollumfänglich und korrekt informierte Mitarbeiter, die zur gesamten Kundenbeziehung Auskunft geben bzw. den richtigen Ansprechpartner benennen können.

INHALTE MIT MEHRWERT

Sie können Ihren Kunden zielgerichtet relevante Inhalte zu Produkten, Services und Innovationen zukommen lassen. Damit bieten Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert und bleiben ihnen positiv in Erinnerung.



Für Ihr Unternehmen

EFFIZIENTERE VERTRIEBSPROZESSE

Durch Reduzieren von Reibungsverlusten und Wartezeiten im Prozess können Sie Kosten einsparen, administrative Aufwände minimieren und die freiwerdende Kapazitäten für vertriebliche Aktivitäten nutzen.

MEHR UMSATZ

Mit zielgerichteten und systemgestützten Vertriebsaktivitäten optimieren Sie Ihre Gewinnrate und generieren bei gleichem Aufwand mehr Umsatz.

STÄRKUNG DER MARKE

Stärken Sie Ihre Marke durch eine perfekte Koordination der Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Damit bieten Sie Ihren Kunden eine optimale Erfahrung, die langfristig die Kundenbindung erhöht und Sie für Neukunden als Partner attraktiv macht.

Steckbrief SAP Sales Cloud



- Topmoderne Benutzeroberflächen
- User-freundliche Prozesse
- GDPR Compliance
- Mobil/Offline
- Outlook-Integration
- Computer Telefon Integration (CTI)
- Interaktives Reporting und Dashboards
- Add-ons für SharePoint, Teams, Word und Social Business Networks
- Weltweit und multi-language verfügbar
- Einfache Anpassbarkeit und Skalierbarkeit in Bezug auf User und Datenmengen

Lösung für die Branche

FSCA-Mailings und Marketingkommunikation

Verwaltung von FSCA-Ansprechpartnern, um die Erreichbarkeit im Falle eines FSCA-Mailings zu gewährleisten. Sicherstellung der optimalen Zielgruppe für Mailings durch das Camelot Segmentierungs-Add-on. Verwaltung von Marketing-Einwilligungen zur Einhaltung der DSGVO-Vorschriften.

Planung und Forecast

Die Planungs- und Forecasting-Möglichkeiten erlauben genaue Pipeline-Analysen und erste Aussagen für den kommenden Auftragseingang auf Produktebene. Auf dieser Basis können nachfolgende Prozesse besser auf Auslastungsschwankungen reagieren und Auslastungsspitzen geglättet werden. Nutzen Sie vorgefertigte Analytics-Funktionen und passen Sie diese auf Ihre Bedürfnisse an.

Abbildung komplexer Vertriebsorganisationen

Ob Aufteilung des Vertriebs nach Regionen, Ländern, Gebieten oder verschiedenen Vertriebswegen: Mit der SAP Sales Cloud lässt sich Ihre Vertriebsorganisation optimal abbilden. Auch Mischformen aus Direktvertrieb, indirektem Vertrieb und Partnervertrieb sind möglich.

Länder-Wissensdatenbank

Mit einer speziellen Erweiterung des Systems ist es möglich, länderspezifische Daten zu erfassen und für den Vertrieb bereitzustellen. So können Sie Ihrem Vertriebsteam wertvolle Informationen zur Verfügung stellen und gleichzeitig die Vertriebsaktivitäten in Ländern und Regionen koordinieren.

Anbindung an Blacklist-Prüfung

Um gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden und vergebliche Aufwände für vertriebliche Aktivitäten zu vermeiden, ist eine Blacklist-Prüfung bereits in der Vertriebsphase von entscheidender Bedeutung. Die SAP Sales Cloud kann an alle gängigen Exportkontrollsysteme angebunden werden, um diesen Prozess zu automatisieren.

Management von Neukontakten

Einfache Erfassung und Dublettenprüfung von Neukontakten auf Messen, im Web, aus E-Mail-Signaturen und Social Business Networks.



Management von Verkaufsprojekten/-chancen

Schnelles Erfassen von Verkaufsprojekten/-chancen über die verschiedenen Vertriebskanäle hinweg. Tracking von komplexen Verkaufsprojekten als Generalunternehmer oder Zulieferer.

Vertriebsprozessunterstützung/-automatisierung

Unterstützung des Vertriebs mit Checklisten, Benachrichtigungen und Freigabe-Workflows. Automatisierung von Vertriebsprozessen und interner Kollaboration durch intelligente Workflows.

Mobiler Sales-Support

Alle Daten immer und überall verfügbar durch vollen Zugriff per mobiler App (Android und iOS), auch bei schlechter Netzabdeckung durch Offline-Verfügbarkeit von Daten und Prozessen.

Kollaboration rund um den Kunden

Dokumentation aller kundenbezogenen Aktivitäten direkt im System durch Outlook-Integration und intelligente Benachrichtigen, um alle am Vertriebsprojekt Beteiligten einzubinden, auch aus anderen Unternehmensbereichen. Mit dem Camelot Add-on für die Integration von MS Teams können Sie die Kollaboration auf ein noch höheres Level heben (MS Teams Integration nicht im Paketpreis enthalten).

Fokus auf den Kunden

Mit der SAP Sales Cloud können Sie alle Kundeninteraktionen dokumentieren und jederzeit darauf zugreifen. Nie mehr fehlende Informationen, wenn Sie beim Kunden vor Ort sind oder der Kunde mit Ihnen in Kontrakt tritt: Mit der SAP Sales Cloud ist das möglich!

Management von Qualifikationen

Verwaltung von Kundenqualifizierungen, um bereits in der Vertriebsphase prüfen zu können, ob der Kunde oder Händler über die notwendigen Qualifikationen für die Inbetriebnahme und Wartung des medizinischen Geräts verfügt. So können bereits in der Vertriebsphase Qualifizierungsprozesse angestoßen werden, um eine schnelle Abwicklung zu gewährleisten.



Unser Vorgehen

Profitieren Sie von unserer langjährigen Projekterfahrung und unseren motivierten Beratern. Mit unserem agilen und kundenorientierten Vorgehen erreichen wir eine hohe Benutzerakzeptanz bei kurzen Projektlaufzeiten und hoher Investitionssicherheit. Durch eine ausbalancierte Remote- und Vorort-Präsenz gewähren wir auch in herausfordernden Zeiten einen reibungslosen Projektlauf und einen erfolgreichen Go-live.



REALISIERUNG IN 10 -12 WOCHEN

- 
- 1 Evaluierung**
Workshop zur Evaluierung der Prozesse, Change Readiness von Personen und Organisation und Ermittlung des optimalen Projekt-Setups.
 - 2 Use Case Mapping**
Mapping der Anforderungen auf die Funktionalität der SAP Sales Cloud und Identifikation von notwendigen Customizing-Einstellungen und Entwicklungen.
 - 3 Agile Realisierung**
Implementierung der definierten Use Cases inkl. Ausarbeitung der Lösungsdetails im Rahmen eines kollaborativen agilen Vorgehens.
 - 4 Training & Test**
Befähigung der Key User schon während der Implementierung und des finalen End-to-End-Tests, um die Akzeptanz der Lösung sicherzustellen.
 - 5 Cut-over & Go-live**
Sicherstellung eines reibungslosen Übergangs von den bisherigen auf die neuen Prozesse und Systeme. Dauerhafter Support des Kunden beim Betrieb und der Weiterentwicklung der Lösung.
- + Change Management**
Begleitung des ausgelösten Wandels durch spezialisierte Berater und unsere Change-Management-Plattform PulseShift™ (nicht im Paketpreis enthalten).



Ihre Vorteile auf einen Blick

Fixer Scope

Schlanker Funktionsumfang im SAP-Standard



Schneller Projekterfolg

In weniger als drei Monaten erhalten Sie ein SAP Sales Cloud System



Schneller Wissensaufbau

Beratung und Implementierung durch unsere erfahrenen Berater



Festes Projektbudget und TCO

Planungs- und Kostensicherheit



Remote-Projektdurchführung

Wir beraten, customizen und schulen auf Wunsch komplett remote



Einfacher Einstieg

Etablierung eines Vertriebsplanungs- und steuerungssystems als Basis für Ihren Customer-Relationship-Management Ansatz



Paketübersicht



Prozesse

- ▶ Leadmanagement
- ▶ Opportunity Management
- ▶ Aktivitätenmanagement
- ▶ Besuchsmanagement
- ▶ Zielgruppen-Selektion
- ▶ Kampagnen-Management
- ▶ Verwaltung von Kunden- und Kontaktdaten
- ▶ Mobile App und Offline-Verfügbarkeit
- ▶ Outlook-Integration



Leistungen

- ▶ Projektmanagement entsprechend des Camelot-Vorgehensmodells
- ▶ Use Case Mapping zur Definition des optimalen Prozesses im System
- ▶ Implementierung einer Standard Sales Cloud erweitert um die Verwaltung von Qualifikationen und das Segmentation Enhancement von Camelot
- ▶ Training von Key Usern und Unterstützung bei der Durchführung der Systemtests
- ▶ Livesetzen der Lösung



Paketpreis

Preis exkl. optionale Umfänge
ab 49.999 € zzgl. MwSt.

Camelot Quick Start Package SAP Sales Cloud für die Medizintechnik-Branche

	Lead-management	Opportunity Management	Aktivitäten-management	Besuchs-management	Zielgruppen-Selektion	Kampagnen-Management	Segmentation Enhancement	Mobile App/Offline	Outlook-Integration	Kunden SST ERP	Produkt SST ERP
Im Package enthalten	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
Optional										●	●

Jedes Paket enthält natürlich die von SAP im Standard enthaltene Unterstützung für mobile Endgeräte, E-Mail Integration und das Ad-hoc-Reporting.

Camelot Ecosystem für die SAP Sales Cloud (optional)

PULSESHIFT™

Stehen Sie mit Ihrer Vertriebsorganisation vor einem großen Wandel? Werden die Organisation und die Prozesse angepasst und müssen Mitarbeitende bei diesem Wandel behutsam unterstützt werden? Die Camelot Change-Management-Plattform PulseShift™ bietet Ihnen die optimale Unterstützung, um Stimmungsbilder zu erfassen, Stakeholder zu managen und wirksame Change-Management-Maßnahmen zu ergreifen.

TEAMS INTEGRATION

Nutzen Sie in Ihrem Unternehmen MS Teams und möchten eine bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu vertrieblichen Aktivitäten etablieren? Mit der Camelot Microsoft Teams Integration für SAP CX können Sie vertriebliche Prozesse in der SAP Sales Cloud mit weiteren Prozessen in MS Teams verknüpfen. Informationen lassen sich so über Unternehmensbereiche hinweg teilen. Auf diese Weise wird Silodenken aufgebrochen und der Vertriebs Erfolg gesteigert.

WORD INTEGRATION

Müssen Sie in der Vertriebsphase verschiedenste Dokumente wie NDAs, Unternehmensauskünfte, Partnerverträge etc. erstellen? Mit der Camelot Word Integration für SAP CX können Sie verschiedenste Dokumente einfach als Template im System hinterlegen und bei Bedarf im Vertriebsprozess mit vorausgefüllten Informationen erzeugen. So vermeiden Sie eine doppelte Dateneingabe und können schnell auf kundenspezifische Anforderungen im Vertriebsprozess reagieren, ohne das IT-System anpassen zu müssen.

CLEVERREACH INTEGRATION

Möchten Sie schnell und einfach Newsletter in ansprechendem Design verschicken, das auch von Endanwendern intuitiv bearbeitet werden kann? Die Camelot CleverReach Integration für SAP CX bietet Ihnen die Möglichkeit, die Vorteile beider Lösungen optimal zu verknüpfen und die Resultate der Marketingaktivitäten im vertrieblichen Prozess zu verwenden.

SAP ANALYTICS CLOUD

Möchten Sie Ihre vertrieblichen Daten mit Daten aus anderen Unternehmensbereichen kombinieren? Nutzen Sie dafür die SAP Analytics Cloud. Vorgefertigte Konnektoren ermöglichen die einfache Integration der Daten aus der SAP Sales Cloud und anderen Unternehmenssystemen. Bauen Sie sich Ihr individuelles Unternehmenscockpit, um jederzeit alle wichtigen Informationen zur Hand zu haben und die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

CPQ

Kämpfen Sie im Vertrieb mit einer hohen Variantenvielfalt Ihrer Produkte und ist die Angebotserstellung ein komplexer Vorgang? Dann können Sie Ihren Mitarbeitenden mit SAP CPQ (Configure-Price-Quote) das perfekte Werkzeug für die einfache und schnelle Erstellung von Angeboten an die Hand geben. Ob Variantenkonfiguration, Verfügbarkeitsprüfungen oder Alternativen für fehlende Produkte: Mit SAP CPQ erhalten Sie eine Lösung für alle Herausforderungen und können ein personalisiertes Angebot inkl. notwendiger Begleitdokumente erstellen.

Camelot ITLab GmbH

Camelot Innovative Technologies Lab (Camelot ITLab) hat bereits einer Vielzahl an Unternehmen den Weg zu einem zukunftsfähigen CRM geebnet. Unsere Expertinnen und Experten verfügen nicht nur über eine breite Prozess- und Branchenexpertise, sondern decken mit ihrem Know-how auch alle vor- und nachgelagerten Systeme innerhalb der Supply Chain ab. Der 360 °-Blick sorgt für durchgängige Prozesse und Integrationen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir eine Roadmap und passen SAP Customer Experience mit individuellen Konfigurationen an die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens an.

www.camelot-itlab.com

Why Camelot

- Von der strategischen IT-Beratung bis hin zur Validierung, Implementierung und Schulung – die Expertinnen und Experten von Camelot ITLab finden die richtige Lösung für jedes Unternehmen.
- Wir begleiten Kunden mit einem ganzheitlichen Ansatz, der alle relevanten Handlungsfelder einbezieht (Kultur, Organisation, Rollen, Prozesse, Inhalte und die Systemlandschaft).
- Unser Ansatz hat sich bewährt – die Qualität unserer Projekte wurde bereits mehrfach von der WirtschaftsWoche ausgezeichnet.

Kontakt

Jimmy Jüttner | Sales Manager SAP CX
jjut@camelot-itlab.com
Camelot ITLab GmbH

CAMELOT Consulting Group

Camelot ITLab

www.camelot-itlab.com · office@camelot-itlab.com

CAMELOT Management Consultants

www.camelot-mc.com · office@camelot-mc.com

EUROPE

Global Headquarters

Theodor-Heuss-Anlage 12 | 68165 Mannheim | Germany
Phone +49 621 86298-800

AMERICAS

100 W. Sixth Street | Suite 103 | Media · PA 19063 | USA
Phone +1 267 589 9242

MIDDLE EAST

Jumeirah Lakes Towers

Cluster O · Reef Tower · 30th Floor | P.O. Box 5003333 · Dubai
United Arab Emirates | Phone +971 4 350 7441

ASIA/PACIFIC

97 Varsha · Plot no. 96/2+97

CTS no. 1132-1133 · Anand Park | Aundh · Pune · MH
India 411007 | Phone +91 9987 987 385