

Next Level im Vertrieb, Marketing & Service zum Festpreis

*Ihr strukturierter und kalkulierbarer Weg
mit messbaren, schnell sichtbaren Ergebnissen*



Hoher Mehrwert mit niedrigem Aufwand

Customer Relationship Management (CRM) ist eine Kernaufgabe entlang der gesamten Customer Journey. Die Grundlage dabei: Das richtige CRM-System. Damit können Kundenbeziehungen, die Zusammenarbeit im Team und die tägliche Arbeit im Vertrieb, Marketing oder Service modern, produktiv und individuell gestaltet werden.

Damit Sie das Beste aus Ihren Kundenbeziehungen herausholen und Ihren Kunden das beste Serviceerlebnis bieten können, ist der notwendige Aufwand geringer als Sie vielleicht denken.

Denn: Mit einem standardisierten und bewährten Vorgehen sind Ergebnisse zeitnah sichtbar und nutzbar. Gleichzeitig sind Aufwand und Kosten von Beginn an transparent, kalkulierbar und mit den genannten sicheren Ergebnissen verbunden.

Ihre Herausforderung

CRM-Projekte bzw. Projekte rund um die IT-Prozesse im Vertrieb steuern oft auf ein gemeinsames Ziel zu: Effizientere (Zusammen)Arbeit. Die Ausgangslage oder

Anforderungen auf dem Weg dorthin sind jedoch höchst individuell. Um dabei den Überblick über die Möglichkeiten zu behalten, helfen bewährte Standardvorgehen, die Best Practices mitbringen und gleichzeitig auf die eigene Situation zutreffen.

Standardisiertes Vorgehen der novaCapta

Die novaCapta bringt für den Erfolg Ihres CRM-Projekts die Expertise und insbesondere die langjährige Erfahrung mit, damit Sie Ihren Vertrieb, Ihr Marketing und Ihren Service aufs nächste Level heben können.

Wir setzen dabei auf unser standardisiertes, bewährtes und absehbares Projektvorgehen. Das Ziel: Sie arbeiten zukünftig mit Dynamics 365 sowie der Power Platform und können auf der neuen Plattform Ihr Business skalieren. Der Vorteil: Auf dem Weg dorthin behalten Sie mit definierten Festpreisangeboten die Kosten im Blick und kommen der ganzheitlichen Customer Journey verlässlich näher.

Unsere Festpreispakete für Ihren zeitnahen Durchbruch



Paket 01:

Envision your Dynamics 365 CRM

Analyse der bisherigen Prozesse, Überblick über Wege zur Optimierung und Umsetzung eines Prototypen zur konkreten Vorlage bei Stakeholdern



Paket 02:

Connect and power your CRM data

Analyse der eigenen Daten(-modelle) aus z.B. Excel, Aufzeigen der Möglichkeiten zur Integration in Ihr CRM-System, Erstellung eines individuellen Dashboards



Paket 03:

Automate your marketing process

Betrachtung der Möglichkeiten mit Dynamics 365 Marketing, Umsetzung von Automatisierungsprozessen (E-Mail-Marketing, Social Media, Events, Newsletter etc.)



Paket 04:

Speed-up your holistic sales process

Einführung von Dynamics 365 Sales passend zur individuellen Ausgangssituation, M365 Integration (Outlook Teams, SharePoint), optionale Zusatzpakete

Paket 1: Envision your Dynamics 365

Machen Sie sich einen ersten Eindruck von Ihrem individuellen Dynamics 365.

Bestandteile

Erster Einblick in Ihre Möglichkeiten bei einem eintägigen Anforderungsworkshop

- Einführung in Dynamics 365 + Power Platform und Zusammenspiel mit M365
- Identifikation der relevanten Module und Lizenzierungen
- Identifikation von drei Core-Prozessen, die im Alltag derzeit zu Hindernissen führen und optimiert werden sollen

Umsetzung der Ergebnisse und definierten Core-Prozesse in einem Prototypen zugeschnitten auf Ihren Look & Feel und mit hohem Nutzungsgrad

Sicherung der Ergebnisse und Auswertung der Machbarkeit zur Vorlage bei Stakeholdern

Ziele und Nutzen

- Sie lernen die Grundlagen der Power Platform und von Dynamics 365 kennen und erhalten einen ersten Prototypen zur Vorlage bei der Fachabteilung.
- Mit der zusätzlichen Ergebnissicherung und Machbarkeitsanalyse erhalten Sie die Grundlage, die Sie in der Diskussion mit relevanten Stakeholdern vorlegen können.

AUF EINEN BLICK



Dienstleistungen

- Anforderungsaufnahme
- Umsetzung eines Core-Prozesses in einem Prototypen (Echtssystem)
- Ergebnisvorstellung

FESTPREIS
7.500,- €

FERTIG IN
7 Tagen

Diese und mehr Core-Prozesse könnten wir uns vornehmen

- Vom manuellen Excel-Chaos hin zum automatisiertem Prozess
- Einführung des strukturierten Lead2Order-Prozesses
- Hin zu strategischen Marketingkampagnen oder virtuellen Events mit integrierten Workflows

Mit der Umsetzung der Core-Prozesse steht ein Echtssystem mit hohem, reellem Nutzungsgrad bereit