

# 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 4: Speed-up your holistic sales process

Machen Sie sich startklar für die produktive Nutzung von Dynamics 365 Sales.

## Bestandteile

Einführung von Dynamics 365 Sales mit folgenden Bestandteilen:

- Aufbau einer Managed Dynamics 365 Sales Umgebung (Stage und Production)
- Abbildung Ihrer Vertriebshierarchie mit max. drei Hierarchiestufen
- Aufbau eines Vertriebsprozesses mit 3-5 Stages
- Integration und Upload Ihrer Kontakte
- Aufnahme Ihrer Accounts
- Einstellung von Leads, Opportunities, Quotes, Orders, Kampagnen und Marketing-Listen
- M365 Integration mit Outlook, Teams und SharePoint (Option auf Viva Sales)

## Ziele und Nutzen

- Sie führen in kürzester Zeit Ihr individuell angepasstes und voll funktionsfähiges CRM-System (Dynamics 365 Sales) ein.
- Je nach Bedarf werden Sie mit optionalen Erweiterungspaketen zur tiefgründigen Nutzung und Anpassung Ihres Dynamics befähigt.

## Voraussetzung



- **Aktive Lizenz für Dynamics 365 Enterprise oder Professional**

**FESTPREIS**

**10.000,- €**

**FERTIG IN**

**14 Tagen**

## Optionale Pakete

- Schulungspaket inkl. Schulungsunterlagen: 3.000€ je Session
- Entwickler-Basisschulung für kleinere Anpassungen inkl. Dokumentation: 5.000€ je Session
- Erstellung eines Power BI Dashboards: 8.900 €
- Buchung von Managed Services: individuell anpassbar

## Optionales Premium Speed-up Paket

- Aufnahme Ihrer Produkte
- Berücksichtigung Ihrer Preislisten
- Einführung von Units
- Einbeziehen von Produkthierarchien, Beziehungen, Bundles und Eigenschaften

**3.000,- €**