

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 2: Connect and power your CRM data

Verbinden, integrieren und automatisieren Sie Ihre Vertriebsdaten in einem individuellen Dashboard.

Bestandteile

Analyse Ihrer statischen Vertriebsdaten, Datenmodelle und -regionen aus Excel

Vorstellung der Power Platform und Integration in Ihr CRM (Dynamics, Salesforce etc.)

Analyse Ihres Datenmodells

Erstellung des Dashboards als interaktives Reportingtool mit Echtzeitfunktionen

Anpassung der Darstellungsform mit Drill-Down zur schnellen Ansicht von Trends, Analysen und Vergleichen

Ziele und Nutzen

- Sie erhalten Ihr individuelles Dashboard, um eigene statische Datenmodelle in Ihr dynamisches CRM-System zu integrieren.
- Sie profitieren nicht nur von der Ansicht der Live-Daten in Ihrem CRM, sondern auch von Ihren statischen Vertriebsdaten.
- Sie können eigens erstellte KPIs im dynamischen Umfeld verfolgen.

Voraussetzung



- Einsatz eines bestehenden CRM-Systems (Dynamics 365, Salesforce, etc.)
- Eine/mehrere Power Bi Lizenzen

FESTPREIS
9.900,- €

FERTIG IN
14 Tagen

Ein Beispiel: Vorteile des Drill-Downs und der Darstellungsformen in Ihrem Dashboard

Mit dem Drill-Down sowie der Kombination aus statischen und dynamischen Daten werden Vergleichs- und Auswertungsmöglichkeiten erleichtert und generell zugelassen.

Ein Beispiel: Sie können Ihre statisch gesetzten KPIs tagesaktuell mit dem realen Bild vergleichen und dabei verschiedene Komponenten betrachten (z. B. Vergleich Datenregion A und B).