



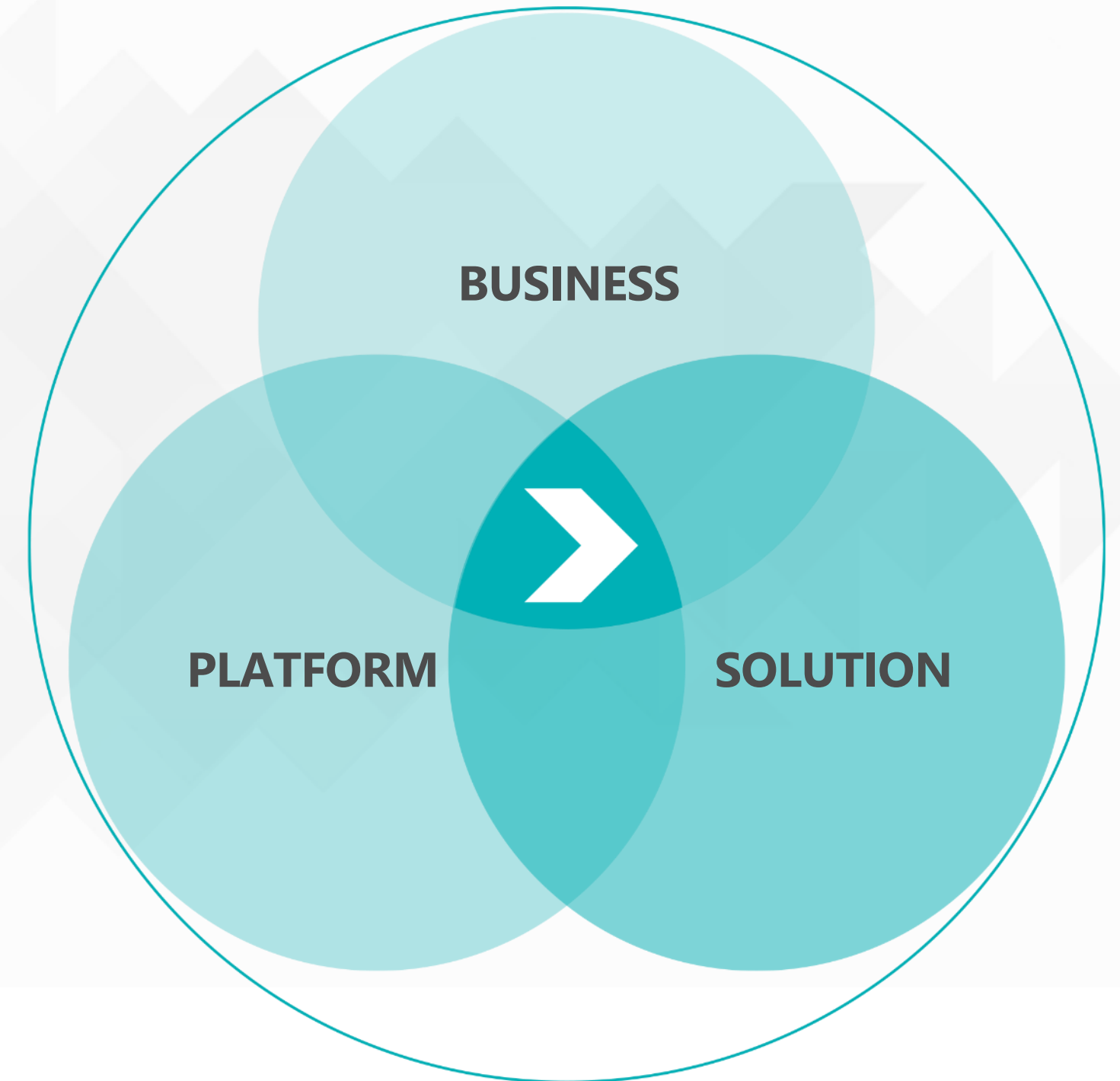
CREAKOM BUSINESS SOLUTIONS

STEP 4: POWER BI PROJECT

UNSERE MISSION

1 / UNSERE MISSION – CREATING VALUES

- 1 / **Creakom Business Solutions** kombiniert unternehmerische Expertise aus Marketing und Vertrieb mit technologischem Knowhow der Microsoft Cloud Plattform, um für Unternehmen Lösungen mit nachhaltigem Mehrwert zu schaffen.
- 2 / Wir entwickeln themenspezifische Lösungen im Microsoft Cloud Ökosystem. Diese werden von unseren Experten mit umfassender Branchenerfahrung für jeden Kunden individuell auf seine Anforderungen angepasst. Damit profitieren sie gleichzeitig von den hohen Entwicklungsstandards des weltweit größten Softwareherstellers Microsoft und unserer langjährigen Expertise im Bereich Marketing und Vertrieb.



LEISTUNGS- PORTFOLIO

2 / WIR UNTERSTÜTZEN SIE IN VERSCHIEDENEN **BERATUNGSFELDERN** AUF BASIS TIEFGREIFENDER PROJEKTERFAHRUNG IN UNTERSCHIEDLICHEN BRANCHEN



CUSTOMER DATA PLATFORM

- Zentrale Speicherung
- Datenharmonisierung
- Match, Merge, Transform
- 360° Kundenblick
- AI Vorhersagemodelle



SALES MANAGEMENT

- Leadgenerierung
- Aktivitätenverwaltung
- Verkaufschancenmanagement
- Angebotserstellung
- Vertriebsziele



MARKETING AUTOMATION

- Zielgruppensegmentierung
- Customer Journey Design
- Personalisiertes E-Mail-Marketing
- Social Media Kampagnen
- Seminar & Webinar Verwaltung



BUSINESS INTELLIGENCE

- Daten Visualisierung
- Echtzeit Reporting
- Interaktive Dashboards
- AI Analysemodelle
- Zugriffssteuerung

PROJEKT- ÜBERSICHT

3 / WIR LIEFERN IHNEN KURZE UND EINFACH VERSTÄNDLICHE BESCHREIBUNGEN, WAS SIE ERHALTEN UND WELCHE AUFGABEN SIE DAFÜR ÜBERNEHMEN MÜSSEN.

Aufgabenstellung

- Es soll ein Power BI Dashboard implementiert werden, das sowohl am PC als auch auf mobilen Geräten einsetzbar ist und die wichtigsten vier Marketing- und Vertriebskennzahlen in Echtzeit abrufbar macht.

Zielsetzung

- Einführung und Lizenzierung von Microsoft Power BI
- Transformierung und Harmonisierung der Kunden-, Marketing- und Vertriebs-Datenbank
- Erstellung einheitlicher 360° Kundensicht vom Erstkontakt bis zum Umsatz
- Berechnung und Darstellung der vier definierten Kennzahlen (Conversion Rate, Cost per Lead, Umsatz, Gewinn)

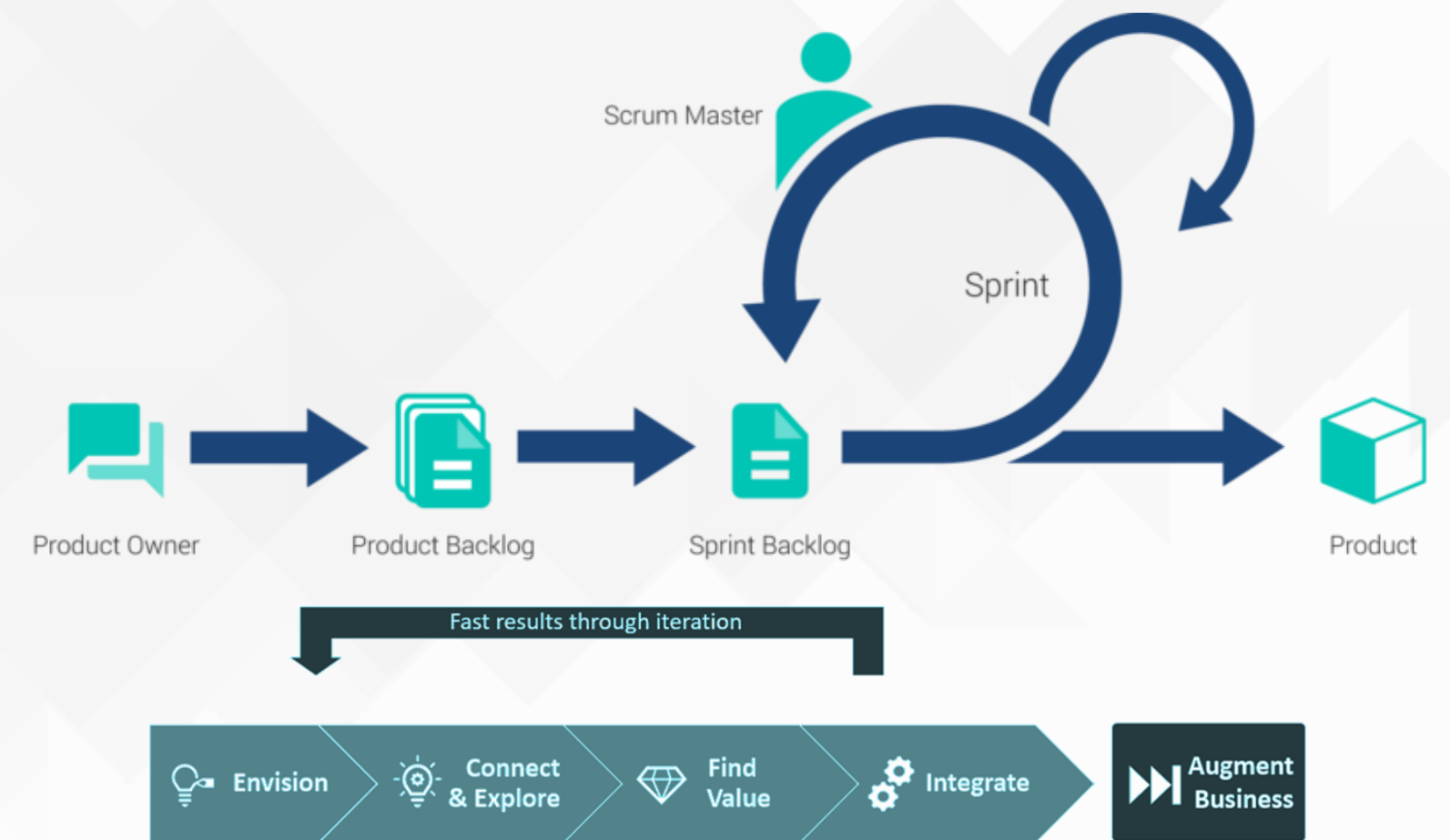
Leistungen Auftraggeber

- Datenverfügbarkeit
- Mitarbeiterverfügbarkeit

PROJEKT- METHODIK

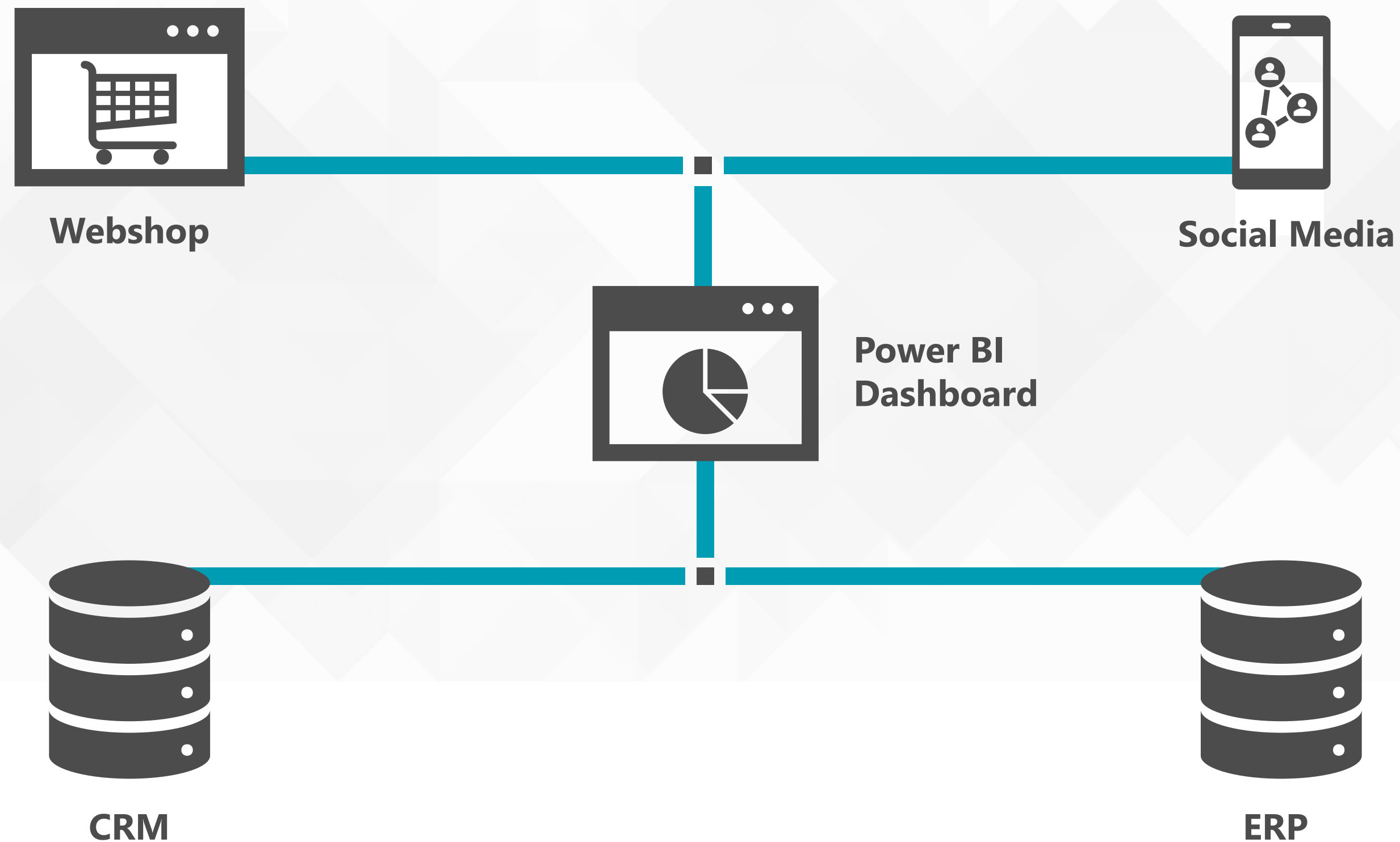
4 / UNSER ITERATIVER ANSATZ ERMÖGLICHT FRÜHE ERGEBNISSE

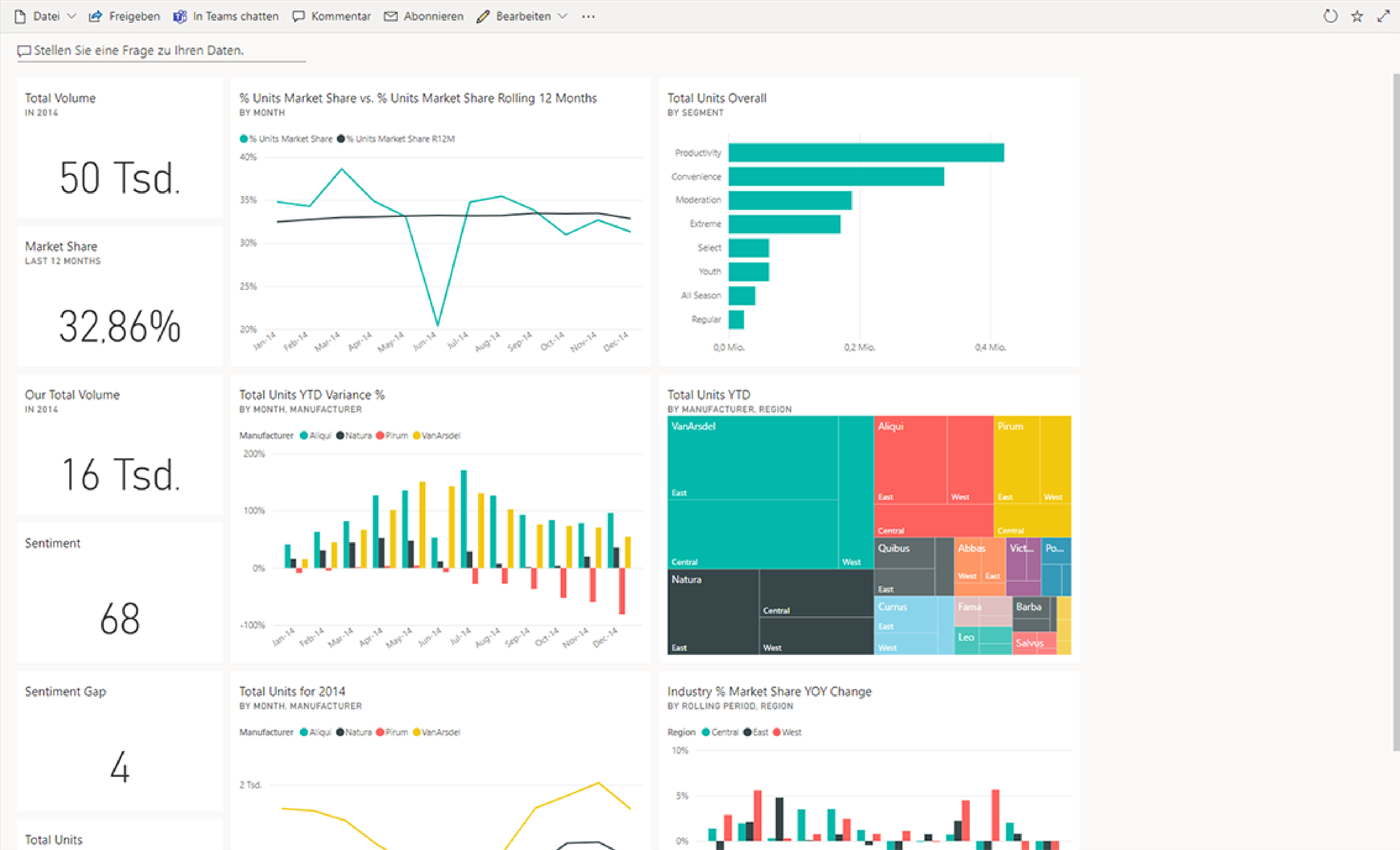
- Unser methodischer Ansatz zeichnet sich durch langjährige Projekterfahrung aus. Wesentliche Bestandteile unseres Vorgehensmodells sind ein agiler Ansatz, effiziente Vorgehensweisen in der realen Umgebung und gezielte Use-Case-Iterationen.
- Unsere Berater verfügen über eine langjährige Erfahrung in der erfolgreichen Entwicklung und Implementierung von Business Applikationen in Unternehmen. Alle Prozessschritte werden stets in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden durchgeführt. Wir orientieren uns an den Anforderungen, Wünschen und Zielen unserer Kunden, geben aber stets klare Empfehlungen hinsichtlich Machbarkeit, Potenzial und Komplexität bei der Implementierung.
- Bei der Durchführung von Projekten achten wir stets auf die ressourcenschonendste und effizienteste Art und Weise.
- Dieses Vorgehen ermöglicht ...
 - Sicherstellung einer einheitlichen Methodik
 - Agile Vorgehensweisen
 - einfache Übertragbarkeit in andere Anwendungsfälle
 - schnelle Ergebnisse und Reduktion von Projektrisiken
 - effiziente Business Case Kalkulation und Projektplanung



SYSTEM- ÜBERSICHT

5 / WIR TRANSFORMIEREN UND KONSOLIDIEREN IHRE DATEN, UM IHNEN DEN ÜBERBLICK UND DIE INSIGHTS ZU GENERIEREN, DIE SIE FÜR IHRE ENTSCHEIDUNGEN BENÖTIGEN.







CHRISTIAN HAUSER
GESCHÄFTSFÜHRER

m. +49 (160) 5878 5503

t. +49 (89) 4141 703 - 22

e. christian.hauser@creakom.de