



ADVANIS: Kunden im gesamten Vertriebsprozess gezielt ansprechen mit SAP® Cloud for Sales

Customer Engagement entwickelt sich für Unternehmen mehr und mehr zu einem strategischen Thema. Wer Kunden an sich binden will, muss seine Position am Markt genau kennen und benötigt klare Marketing- und Vertriebsziele. Hier setzt die Schweizer ADVANIS mit ihrer Beratung im Kundenbeziehungsmanagement an. Die bislang eingesetzte CRM-Lösung erfüllte die Anforderungen nicht mehr, sodass es für den zertifizierten SAP-Partner nahelag, eine Lösung aus dem eigenen Portfolio zu nutzen.

SAP® Cloud for Sales ermöglicht es nun allen ADVANIS-Mitarbeitern, jederzeit und auch von unterwegs auf Daten zuzugreifen und diese zu bearbeiten. Die Historie der Kundenkontakte ist für jeden Berater einzusehen und nachvollziehbar. Gespräche lassen sich so gezielt auf individuelle Wünsche und Herausforderungen abstimmen. Das stärkt die Beziehung zu bestehenden und potenziellen Kunden.



Besserer interner Informationsaustausch

Unternehmen

ADVANIS AG

Standort

Effretikon, Schweiz

Industrie

Dienstleistungsbranche

Produkte und Services

Strategische Beratung und Implementierung von IT-Lösungen

Mitarbeiter

15

Unternehmenswebsite

www.advanis.ch

Ziele

- 360-Grad-Sicht auf Kunden erlangen
- Kunden zielgerichtet und persönlich ansprechen
- Pre-Sales-Prozesse verbessern: vom Lead über die Opportunity bis zum Angebot

Warum SAP?

- Einfach bedienbare und ansprechende Benutzeroberfläche
- Knapp 300 voreingestellte Auswertungen
- Bündelung aller neuen Einträge im Cockpit der Lösung SAP® Cloud for Sales

Lösung

- Interne Kommunikation und Informationsaustausch vereinfachen
- Wissen über Kunden sammeln und zentral zugänglich machen
- Jederzeit auf Kundendaten zugreifen – auch von unterwegs über iPhone oder iPad
- Voreingestellte Auswertungen ersetzen Meetingvorbereitungen
- Suchabfragen direkt im Cockpit festlegen

Ausblick

- Events und Marketingaktivitäten mit der Lösung SAP Cloud for Marketing bündeln und vereinfachen

Einfachere

Interne Zusammenarbeit

Bessere

Beratung der Kunden dank direkter Einblicke in die Lösung

Schnellere

Bearbeitung von Kundenanfragen

„Ich weiß nun jederzeit und überall, wie unsere Verkaufspipeline aussieht und mit welchen Maßnahmen wir die Kunden von unserem Angebot überzeugen können – ein wesentlicher Vorteil gegenüber unserer alten CRM-Lösung.“

Walter U. Andres, CEO, ADVANIS AG

© 2016 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information and notices. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.

National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP SE or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP SE or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platform directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.