

Jetzt mit Quick-Start Sales Vertriebsleistung steigern

Fact Sheet



Besonders im Vertrieb ist es unerlässlich, die zu erwartenden Aufträge und Umsätze immer im Blick zu haben. In Zeiten stark schwankender wirtschaftlicher Entwicklung mehr denn je - denn nur wer möglichst genaue Prognosen hat, kann erfolgreiche Maßnahmen ergreifen, die das Unternehmen sicher auf Kurs halten.

Für eine vorausschauende Vertriebsplanung sind zwei Dinge unerlässlich: Erstens eine lückenlose Übersicht über alle Vertriebsfälle. Zweitens: Die Identifikation konkreter Verkaufschancen. Nur auf diese Weise kann entschieden werden, wohin die Aufmerksamkeit gehen muss und welche ungenutzten Potenziale es gibt.

Mit unserem Angebot **Quick-Start Sales** können Sie schnell und effektiv ein CRM einführen, das Ihnen genau diese Prozesse ermöglicht: SAP Customer Experience Sales. Sie ist eines der mächtigsten Vertriebswerkzeuge am Markt und in unserem Paket perfekt auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgelegt. In unserem Komplett-Paket dauert die Einführung nur drei Wochen. Danach können sie direkt und umfassend Ihre zu erwartenden Aufträge bewerten und Ihren Vertrieb nachhaltig optimieren.

Warum Sie das Paket buchen sollten?

Mit Quick-Start Sales machen Sie jetzt einen großen Schritt in die digitalisierte Zukunft. Das Paket beinhaltet ein Hochleistungs-CRM, das auf Ihre Unternehmensgröße zugeschnitten und voll auf ein effizientes Vertriebs- und Auftragsmanagement ausgerichtet ist: mit einfach zu bedienender

Oberfläche, vollständiger Integration der Daten aus Ihren bestehenden Systemen und vorgefertigten Berichten, die Ihnen eine lückenlose Kontrolle Ihrer Auftragspipeline erlauben. Ob der Markt nun schwankt oder brummt: Mit **Quick-Start Sales** sind Sie heute und morgen optimal aufgestellt.

Vorteile

▪ Einführung innerhalb von 3 Wochen

Schnelle Verfügbarkeit einer direkt einsatzfähigen mobilen Vertriebslösung - SAP CX Sales ist der perfekte nachhaltige Baustein für Ihren Vertrieb.

▪ Fokus auf Vertriebsplanung und -effizienz sowie Pipeline-Management

SAP CX Sales ist ein effizientes Werkzeug, um schnell und einfach zu einer strukturierten Arbeitsweise im Vertrieb zu gelangen. Die Cloud hilft Ihnen, Ihre Pipeline aufzubauen, zu priorisieren und zu planen.

▪ Perfekter und nachhaltiger Baustein im IT-Portfolio

SAP CX Sales mit dem Sybit-Paket **Quick-Start Sales** können im Nachgang durch jegliche Integrationen erweitert werden.

▪ Expertise und Best Practice Wissen

Dabei steht Ihnen unser Best Practice Wissen aus über 300 erfolgreichen Implementierungsprojekten mit der SAP-Lösung zur Verfügung. Wir beraten Sie und unterstützen Sie im Aufbau eines effektiven Pipeline Managements.



Was bietet Ihnen das Paket?



- **State-of-the-art Lösung für Vertriebsprognosen (Pipeline Management)** mit SAP Customer Experience Sales
- **Highlight: Sybit Best Practice** für effizientes Pipeline Performance Management
 - Durchdachtes Layout für den schnellen und einfachen Einstieg
 - Lösungsorientiertes Rollenkonzept
 - Vorgefertigte Reports für Ihr ideales Pipeline Monitoring
- Inklusive **10 User für** eine Laufzeit von 12 Monaten
- **Import Ihrer Daten** aus dem bestehenden System (Kunden, Ansprechpartner und Opportunities)
- **Schnelle Einführung** mit einer Projektdauer von **3 Wochen**
- **Keine langwierigen und zeitintensiven Workshops**
- **Enablement** und Training der User (remote und online)
- **Betreuung des Systems** nach dem Go Live

Gibt es weitere Features?

Optional können weitere Features dazu gebucht und das **Quick-Start Sales**-Paket erweitert werden. Beispielsweise:

- Lizenz-Erweiterungspaket für 10 weitere User pro Jahr
- Vertriebszielplanung als weiteres AddOn in SAP Customer Experience Sales / Sales Performance

Was kostet das Paket und wie lange dauert die Einführung?

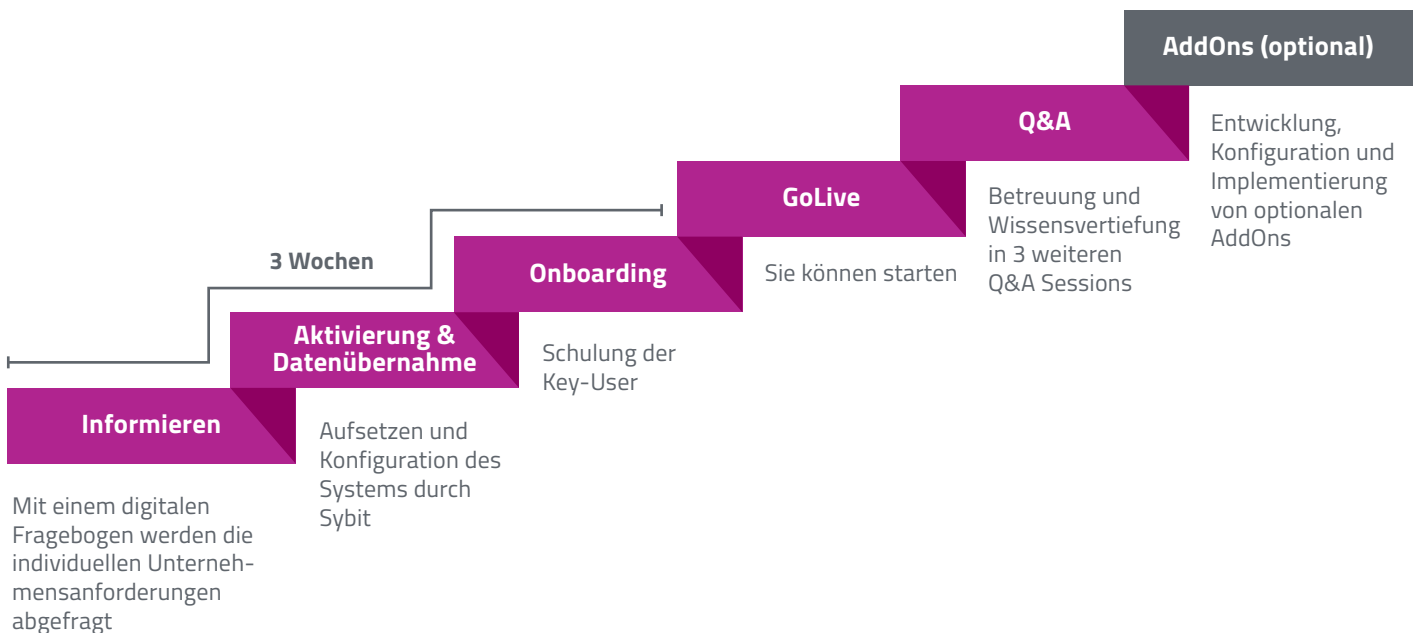


39.999 €



3 Wochen

Wie läuft die Einführung ab?



Quick-Start Sales ist für Sie genau richtig, wenn...

- ...Sie schnell und effektiv Ihre Vertriebsprozesse digital abbilden wollen
- ...Sie mehr Transparenz und Aussagekraft über erwartete Aufträge, also ein Pipeline-Management, gewinnen möchten
- ...Ihr Ziel lautet, schnell zu handeln, in kurzer Zeit zu beginnen und kein Mammut IT-Projekt zu starten
- ...Sie keine aufwendigen Integrationen in ERP-Systeme und andere Tools im ersten Schritt wünschen
- ...Sie Lösungen bevorzugen, die auf jedem mobilen Endgerät zur Verfügung stehen und immer erreichbar sind
- ...Sie schnell Ihren Umsatz steigern und Verkaufschancen besser priorisieren wollen
- ...Sie nicht aufwendig und zeitintensiv technische Voraussetzungen schaffen möchten

Interessiert? Diese Experten stehen Ihnen im Projekt zur Seite:



Jennifer Bertsche
Inside Sales Executive



Saskia Bielert
Workforce Manager



Laura Röhling
Solution Consultant

[Unser Komplett-Paket ist maßgeschneidert für den KMU-Bereich: mit minimalem Aufwand erzielen Unternehmen ein Maximum an Mehrwert. Potenzielle Aufträge lassen sich einfacher, strukturierter und genauer planen. Und dann eben auch zielsicher verfolgen.]

Saskia Bielert, Workforce Manager

[In diesem Paket steckt unser Wissen aus über 300 erfolgreichen Implementierungsprojekten und jahrelanger Erfahrung im CRM- Bereich. Dieses Wissen haben wir für Sie in einem Best Practice Paket zusammengefasst, mit dem Sie direkt starten können.]

Laura Röhling, Solution Consultant



Weitere Informationen und Fakten zum Quick-Start Sales Paket finden Sie auf unserer Website.

Jetzt Websession vereinbaren und die Software kennenlernen. Terminbuchung unter:
www.sybit.de/quick-start-sales



Sybit

Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platin Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit

Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 250 Mitarbeiter. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

Haben Sie noch Fragen? Wir sind gerne für Sie da!



Jennifer Bertsche
Inside Sales Executive
+49 (0)7732 9508-2000
sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
www.sybit.de

Sie sind an unserem Software-Paket "Quick-Start Sales 2020" interessiert, wünschen ein individuelles Angebot oder einen persönlichen Termin dazu?

Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

