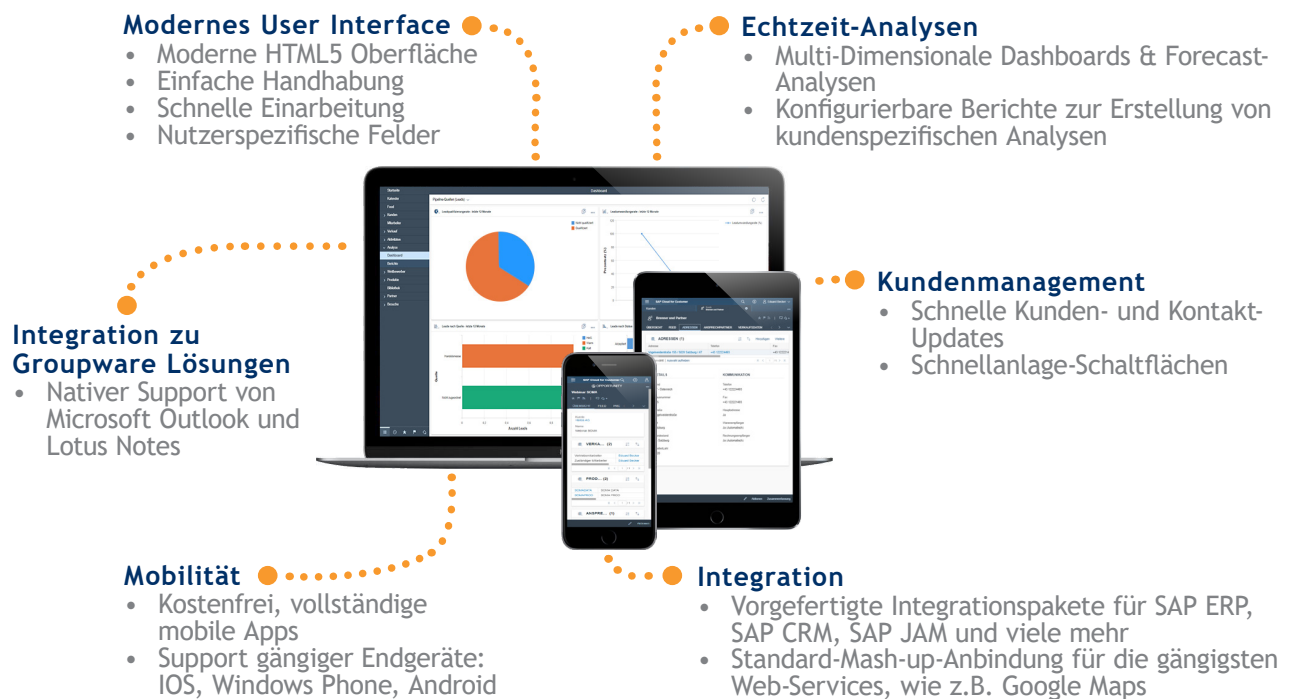


Gezieltes Kundenmanagement mithilfe der Cloud

Die SAP Sales Cloud bietet dem Vertrieb jederzeit und von überall her Unterstützung - und zwar genau dort, wo sie am dringendsten benötigt wird, nämlich bei der Gestaltung, der Dokumentation und der Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen. Sämtliche Daten dazu befinden sich ab sofort

zentral und sicher gespeichert in der SAP Sales Cloud. Die Cpro INDUSTRY hat die Lösung derart weiterentwickelt, dass jedes Unternehmen seine Kunden mit der SAP Sales Cloud effektiv managen und in den Fokus rücken kann.



Ihre Vorteile:

- Effizienter betrieblicher Wertschöpfungsprozess dank umfangreicher ERP-Integration
- Mehr Flexibilität für Vertrieb und Marketing
- Das SAP Fort Knox für Ihre Daten mit Serverstandort Deutschland
- ERP-Integration findet automatisiert über Schnittstellen der neuen SAP Cloud Platform Integration (CPI) oder über SAP PI/PO statt
- Stamm- und Bewegungsdaten werden in Echtzeit aktualisiert und synchronisiert
- Modernes, intuitives Design (SAP Fiori)
- Flexibles Arbeiten - egal ob am Desktop oder auf mobilen Devices
- Schnelle Implementierung

40%

höhere Produktivität von Mitarbeitern mit mobilem Zugriff auf relevante Daten.

36%

höhere Margen bei Unternehmen, die IT nutzen, um strategische und wettbewerbsorientierte Vorteile zu erreichen.

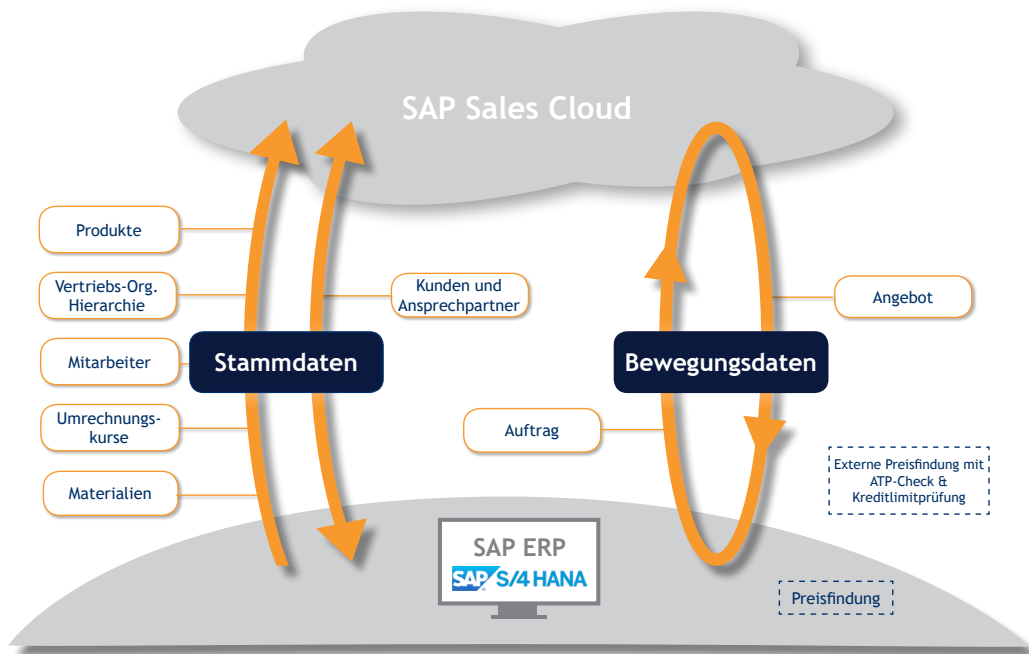
28%

kürzere Verkaufszyklen in Organisationen, in denen Folgeverkaufsaktivitäten durch ein CRM-System angestoßen werden.

Quelle: SAP Performance Benchmarking

Mit der SAP Sales Cloud lassen sich alle Daten zu Kunden, Ansprechpartnern, Leads, Opportunities, Angeboten und Aufträgen pflegen. Ein strukturierter und übersichtlicher Aufbau bereitet Vertriebsmitarbeiter einfach und effizient auf Kundengespräche vor. Das Marketing-Modul unterstützt bei

klassischen Marketing-Aktivitäten wie Planung, Ausführung und Überwachung von Kampagnen. Mittels komfortabler HTML-Vorlagen lassen sich gewünschte Layouts schnell erstellen, Links per Knopfdruck integrieren und Rücklaufquoten fast wie von alleine bearbeiten.



Integration

Umfangreiche Integrationsszenarien sorgen für eine Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse. ERP-Befehle und Belegstatus lassen sich problemlos in die Cloud-Lösung übertragen. Des Weiteren

können Angebote und Aufträge in der SAP Sales Cloud erstellt und repliziert werden. Somit kann der Prozess vom Innendienst ohne großen Kommunikationsaufwand fortgeführt werden.



Ihr persönlicher Ansprechpartner

Florian Flemming

+49 172 135 03 90

Florian.Flemming@cpro-ips.com