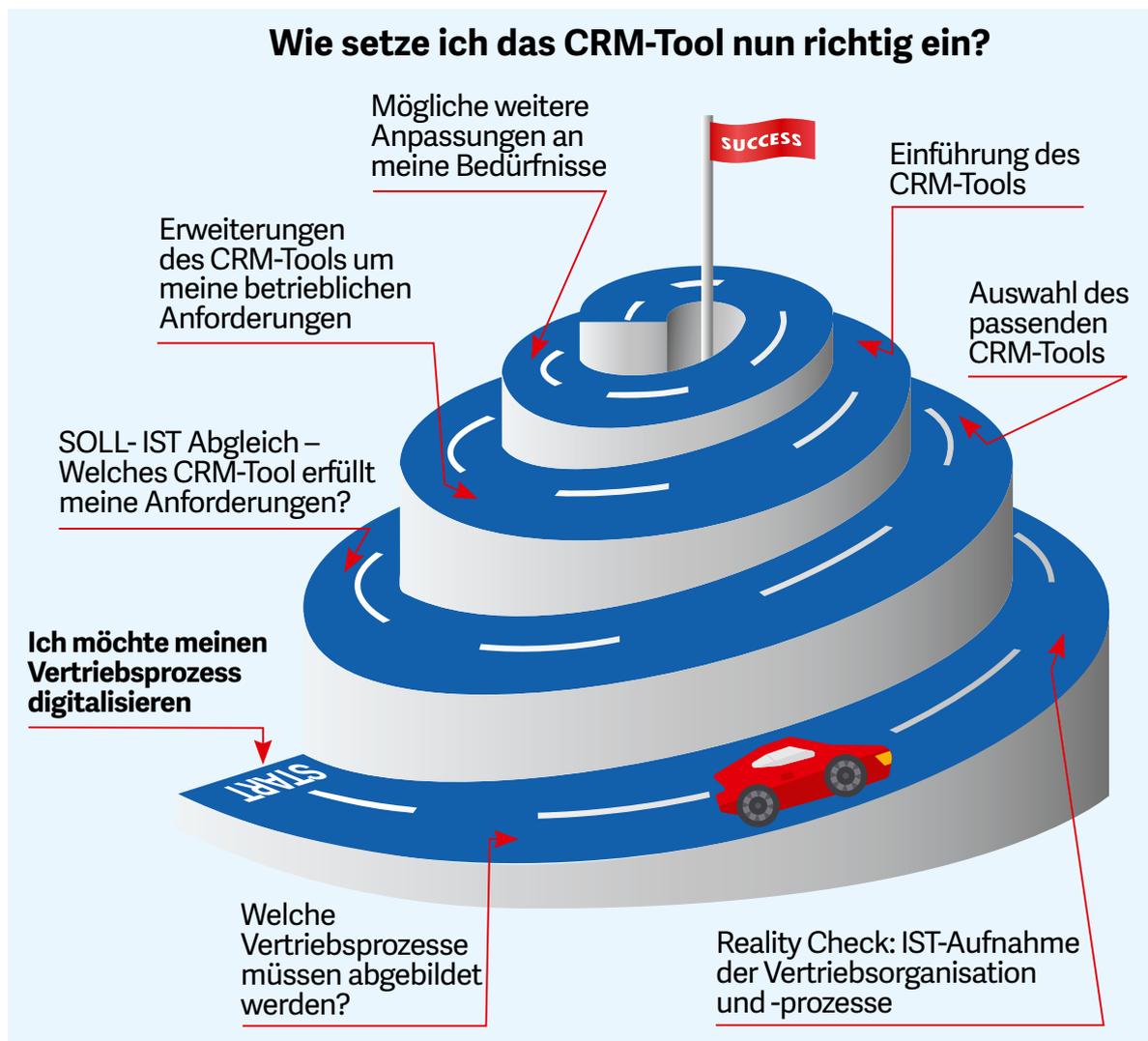


Warum Sie jetzt ein CRM-Tool einführen sollten

Je effizienter der Vertriebsprozess desto erfolgreicher das Unternehmen.

*Die Transparenz in den Vertriebsprozessen und Kundendaten ist nicht ausreichend, Herausforderungen bei der Pflege von Kundenbeziehungen und die Mitarbeiter*innen müssen sich durch einen Dschungel an Informationen kämpfen, um auf Daten von Kund*innen zuzugreifen. Dadurch geht wertvolle Zeit verloren und es kommt immer wieder zu Fehlkommunikationen.*

Kommen Ihnen diese Probleme bekannt vor? Dann ist es höchste Zeit, ein CRM-Tool für Ihren Vertriebsprozess zu integrieren. Ein effektives CRM ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Vertrieb. Es ermöglicht Ihnen, Kundenbeziehungen zu verwalten und zu pflegen, indem es Ihnen alle notwendigen Informationen über Ihre Kund*innen zur Verfügung stellt. Mit ei-



nem CRM-Tool können Sie Ihre Kund*innen besser verstehen und personalisierte Marketingkampagnen und Angebote erstellen, die auf Ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Indem Sie das Verhalten und die Einkaufsgewohnheiten Ihrer Kund*innen analysieren, können Sie auch neue Möglichkeiten identifizieren, um Ihr Geschäft und Ihre Kundendatenbasis zu erweitern.

Weitere zahlreiche Vorteile sind beispielsweise die Zentralisierung von Kundendaten an einem Ort, was den Zugriff auf Kundendaten erleichtert und Mitarbeiter*innen wichtige Informationen schnell zur Verfügung stellt. Darüber hinaus ermöglicht es ein verbessertes Kundenmanagement, indem Mitarbeiter*innen Kundenkontakte und -interaktionen verfolgen und verwalten können, um sicherzustellen, dass Kund*innen stets zufrieden sind.

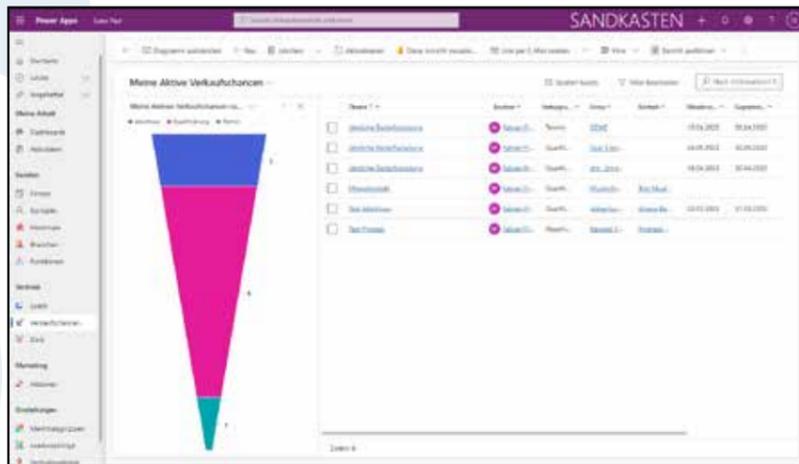
Ein CRM-System bietet die Möglichkeit Prozesse zu optimieren, indem es automatisierte Prozesse einführt und Mitarbeiter*innen zeitaufwendige manuelle Aufgaben erspart, so dass sie sich auf wichtige Kundeninteraktionen konzentrieren können. Eine weitere Stärke von CRM-Systemen ist ihre Fähigkeit, die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen im Unternehmen zu verbessern, indem diese Systeme alle Abteilungen auf dem neuesten Stand halten und in Echtzeit auf Informationen zugreifen lassen.

Schließlich verbessert ein CRM-Tool die Kundenbindung, indem es personalisierte Erfahrungen bietet, die diese Bindungen fördern und das Engagement erhöhen. Mit einem CRM-Tool können Sie besser auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kund*innen eingehen und so langfristige Beziehungen aufbauen.

Vorbereitungen abgeschlossen:

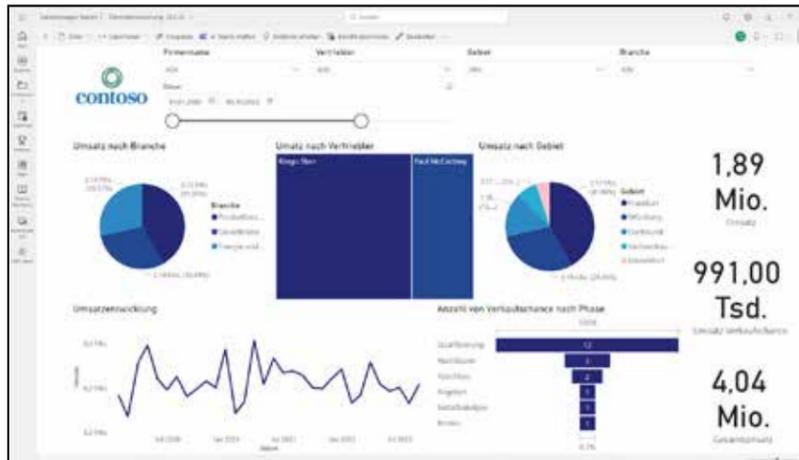
Wie setze ich das CRM-Tool nun richtig ein?

Das Herzstück jedes CRM sind die Daten und Informationen über die Kund*innen und Interessent*innen. Im ersten Schritt ist das Ziel, diese Daten möglichst vollständig zu importieren und



Transparenz in der Vertriebspipeline.

zu pflegen. Im nächsten Schritt sind Ihre Vertriebsmitarbeiter*innen gefragt. Unsere Erfahrung in CRM-Projekten hat gezeigt, dass durch die gesteigerte Transparenz gleichzeitig auch die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen immens verbessert wird. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass die Mitarbeiter*innen durch die Beteiligung an den Prozessen den Nutzen des CRM



Wertvolle Einblicke in Ihren Vertriebs Erfolg.

bzw. der zentralen Kundendatenpflege nachvollzieht und einen Anreiz hat, Daten kontinuierlich weiterzupflegen.

Ein wesentlicher Schritt zur Erfolgsmessung ist die regelmäßige Durchführung von Analysen und der Abgleich der Ergebnisse mit Ihren Zielvorgaben. Nur so können Sie feststellen, ob das CRM-Tool Ihren Anforderungen entspricht und welche Anpassungen notwendig sind.

Um die Effizienz im Vertrieb langfristig zu ver-

bessern, ist es unerlässlich, jederzeit den Erfolg von Marketingkampagnen und Vertriebsstrategien messbar zu machen. Nur so können Inhalte, Konzepte und Strategien bei Bedarf angepasst und optimiert werden. Das CRM-System stellt dafür die notwendigen Daten bereit und sorgt dafür, dass kein Angebot, keine Verkaufschance und kein Lead unbeachtet bleibt und gemäß des vordefinierten Vertriebsprozesses bearbeitet wird. Darüber hinaus gewährleistet es eine ständige Überwachung, um sicherzustellen, dass alle Ziele erreicht werden und der Vertrieb reibungslos abläuft.

Eine CRM-App, die zu Ihren Anforderungen passt

Kaum ein Unternehmen arbeitet heute noch ohne Microsoft 365-Anwendungen. Natürlich bietet Microsoft auch eine CRM-Plattform an. Dadurch gelingt eine nahtlose Integration in Ihre gewohnte Microsoft 365-Arbeitsumgebung, wie beispielsweise in Outlook, Excel oder Teams. Zusätzlich können Ihre Bedürfnisse oder branchenspezifischen Anforderungen auf der Plattform abgebildet werden. Das Flaggschiff ist hier Microsoft Dynamics 365 Sales; eine CRM-Lösung, die alle möglichen Vertriebsanforderungen in einer Umgebung darstellt.

Alternativ zu Dynamics 365 Sales haben wir basierend auf den Erfahrungen durch unsere Kundenprojekte auf der gleichen Plattform eine kompakte CRM-App entwickelt: das *Productivity PAD Sales*. Das *Productivity PAD Sales* bietet Ihnen alle Vorteile der 365 Plattform und hat den Fokus auf mittelständische Vertriebsprozesse gerichtet. Um eine ordentliche Übersicht der Daten zu erhalten ist es wichtig, dass Ihnen nur Funktionen angezeigt werden, die Sie auch wirklich brauchen.

Außerdem dienen Ihnen die Kundenstammdaten aus dem *Productivity PAD Sales* als Quelle für Ihr Marketing. Ihren Kontakten im *Productivity PAD Sales* können Sie zusätzlich noch Merkmale zuweisen, um mit den Daten strukturierter arbeiten zu können. Damit erhalten Sie Transparenz über Ihre durchgeführten und geplanten Kampagnen.

Wie Sie noch mehr aus Ihren Daten herausholen können

Eine Möglichkeit, Ihre Analysen zu vereinfachen und zu verbessern, ist Microsoft Power BI. Mit Power BI können Sie Daten aus verschiedenen Quellen, wie CRM, ERP, etc., importieren und

in Echtzeit visualisieren. Sie können komplexe Zusammenhänge und Trends schnell erkennen und gezielte Handlungsempfehlungen ableiten. Power BI ist eine leistungsstarke Ergänzung zu Ihrem CRM-Tool und unterstützt Sie dabei, Ihre Vertriebsprozesse nachhaltig zu optimieren. Klingt interessant? Gern zeigen wir Ihnen alle Vorteile dieser Tools in einem Gesprächstermin und besprechen, wie wir gemeinsam Ihre Prozesse einfacher gestalten können.



FABIAN FRIEDRICH
Business Analyst | Teamleiter Prozessentwicklung

*Haben Sie Fragen oder möchten einen unverbindlichen Termin mit unseren Expert*innen vereinbaren? Rufen Sie uns unter +49 661 90 20 3-55 an,*

schreiben Sie uns eine E-Mail an: pad@drimalski.de

oder scannen den QR-Code:



www.productivity-pad.de