



- Nur etwas mehr als 50% der CRM-Projekte sind in der Unternehmensstrategie verankert
- Nur 20% der CRM-Einführungen nutzen die Chance eines Re-Design der Verkaufsprozesse
- In 2/3 der Projekte kommt es zum Widerstand der Vertriebsmitarbeiter

Quelle: CONSENZUM CRM-Studie

CRM-Projektbegleitung

Wie wir aus Ihrem CRM-Projekt mehr herausholen

Wie wir aus Ihrem CRM-Projekt mehr herausholen

	(1) Strategische Einbindung	(2) Design der Verkaufsprozesse
Ziel	Den Nutzen für Unternehmen, Vertriebsmitarbeiter und Kunden sicherstellen	Definition der relevanten kundenorientierten Prozesse unter Nutzung des Optimierungspotenzials
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> Strategie-Check Analyse der relevanten Vertriebsprozesse Analyse der Arbeitsweisen im Außen- und Innendienst Veränderungsziele Rolle der CRM-Software im Veränderungsprozess (Prioritäten) 	<ul style="list-style-type: none"> Prozess-Re-Design auf Basis der strategischen Einbindung Prozess-Beschreibung Schlüssel-Anforderungen an CRM
Methode	<ul style="list-style-type: none"> Interviews mit dem Management Analyse bestehender Strategiedokumente Mitreise mit ausgewählten ADM Strategie-Workshop 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse bestehender Prozessdokumente Workshops mit dem Projekt-Team (Key User) Dokumentation Review-Meetings
	(3) Veränderungsmanagement	
Ziel	Die Akzeptanz der Veränderung bei den Anwendern sicherstellen	
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> Strategischen Hintergrund (Sinn) aufzeigen Den individuellen Nutzen erarbeiten Führungskräfte als Change Agents einbinden Strukturiertes Feedback der Anwender Anwender fit machen Guten Praktiken zum Durchbruch verhelfen 	
Methode	<ul style="list-style-type: none"> Interner Kommunikationsplan Workshops mit den Anwendern Trainingsplan Feedbackschleifen 	

Wie die Zusammenarbeit im Projekt funktioniert

Wir sind Teil der Projekt-Organisation und arbeiten eng mit dem internen Projektteam und dem CRM-Software-Partner zusammen. Unsere Aktivitäten sind Teil des integrierten Projektplans. Auf Wunsch übernehmen wir auch die Projektleitung.

Wieviel Sie investieren

Der Investitionsrahmen richtet sich nach dem tatsächlichen Leistungsumfang. Auf der Basis eines für Sie kostenlosen Briefinggesprächs erstellen wir ein maßgeschneidertes Angebot. Das gibt Ihnen die notwendige Investitionssicherheit.

Wie Sie den ersten Schritt setzen können

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter den unten angeführten Kontaktdaten.

