

8 GUTE GRÜNDE, WARUM SIE SICH FÜR EBO'S CRM ENTSCHEIDEN SOLLTEN:



Schneller Start

Vertriebsprozesse wie: Akquiseprozess, Kundenbetreuungsprozess, Anfrageprozess als „Blaupause“ im System

schneller Nutzen
Steigerung der Produktivität
mehr Umsatz, mehr Erfolg

Neutraler CRM Check

falls gewünscht durch FIR an der RWTH (Forschung – Innovation – Realisierung)

Absicherung Ihrer Entscheidung
Ermittlung Business Case als Investitionsvorlage

New Work integriert

Collaboration, Feeds, Blogs, Chat, Präsenz, mobile...

Mitarbeiterbegeisterung
Benutzerfreundlich
schnelle Nutzung

Quick-Start

Bundle (zum Festpreis) aus:
Musterprozess + Lizenzen + Dienstleistung

Sicherheit
günstiger Einstieg
Steigerung der Produktivität

8 GUTE GRÜNDE, WARUM SIE SICH FÜR EBO'S CRM ENTSCHEIDEN SOLLTEN:



Business Intelligence / Business Analytics

integriert, vorausschauender Vertrieb,
Kaufwahrscheinlichkeitsermittlung

15% mehr Umsatz
35% mehr Zeit
90% Forecast-Trefferquote

Integration von Drittanbieter-Lösungen

z.B. ERP, Warenwirtschaft, Fibu, Archiv

Erfahrung aus >200 Projekten im Mittelstand
Sicherheit für Ihre Entscheidung
schneller Nutzen, Stressreduzierung

IBM i (AS/400)

Spezialist für CRM auf der System i (AS/400)

schnelle Realisierung von Projekten
Stressreduzierung, schneller Nutzen
gemeinsames IT Verständnis „auf Augenhöhe“

Ganzheitliches 360 Grad Sales System

Prozessaufnahme, Training der Vertriebs-
mitarbeiter, Umsetzung im CRM, Einbinden von
Führungsmaßnahmen (Ergebnis-/Handlungsziele)

Mitarbeiterbegeisterung/-motivation
Zielerreichung mit System
Umsatz-/Unternehmenswertsteigerung