

IST DIE SAP SALES CLOUD DAS RICHTIGE FÜR SIE?

Die Auswahl der optimalen CRM-Lösung für Ihr Unternehmen erfordert eine gründliche Evaluierung. Unsere **Checkliste** unterstützt Sie dabei, Ihre **CRM-Ausgangssituation** zu bewerten.

Durch die Beantwortung der folgenden Fragen erhalten Sie eine klare Perspektive, warum die **SAP Sales Cloud** die richtige Lösung für Ihr Unternehmen ist, denn die Fragen zielen inhaltlich auf den Funktionsumfang ab:

01

Verfügt Ihr Unternehmen über **integrierte End-to-End-Prozesse** ohne Systembrüche (vom Erstkontakt bis zur Umsatzgenerierung)?

02

Verfügen Sie über effektive Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme, zum **Informationsaustausch** und zur Zusammenarbeit mit Ihren Kunden?

03

Kennen Sie Ihre Kunden? Wissen Sie, wie Ihr Unternehmen und Ihre Produkte von Ihren Kunden wahrgenommen werden?

04

Hat Ihr Vertrieb eine **360-Grad-Sicht auf Ihre Kunden** (mit Daten aus Vertrieb, Service, Marketing und ERP)?

05

Verfügen alle kundennahen Mitarbeitenden über die **Kundeninformationen**, die sie für eine erfolgreiche Kundenkommunikation benötigen?

06

Kann Ihr Unternehmen **aussagekräftige Berichte** erstellen, die wirklich helfen, den Kunden zu verstehen und die richtigen Schlüsse zu ziehen?

07

Ist Ihr Außendienst in der Lage, sich angemessen auf **Kundentermine** vorzubereiten?

08

Verfügt Ihr Unternehmen über ein **integriertes Aktivitätenmanagement**?

09

Können Ihre Mitarbeitenden vor Ort beim Kunden über eine **mobile Lösung** jederzeit auf Informationen aus dem CRM-System zugreifen?

10

Verfügt Ihr CRM über integrierte **Social Media Kanäle**?