



Erfolgreicher Vertrieb mit Dynamics 365 und dem Bechtle SmartSales Paket.

Für eine schnelle und standardnahe Einführung von Dynamics 365.

Sie möchten eine schlanke und standardnahe Lösung zur Unterstützung Ihrer Vertriebsprozesse, die aber dennoch in der Lage ist mit Ihrem Unternehmen und Ihren Prozessen zu wachsen? Sie möchten eine Lösung, die schnell und effizient in Betrieb genommen werden kann, ohne zuvor ein zeit- und ressourcenbindendes IT-Projekt durchzuführen?

Genau das ermöglicht Ihnen Dynamics 365 und dem Bechtle SmartSales Paket.

Es vereint die Vorteile:

- Einer verbreiteten Standardsoftware, die vom Hersteller gewartet und weiterentwickelt wird.
- Die Expertise eines langjährigen und zertifizierten Implementierungspartner.
- Einem schlanken Einführungskonzept, das Ihnen die wichtigsten Werkzeuge für eine schnelle Inbetriebnahme an die Hand gibt.

Ihre Vorteile.

- Schnelle und Standardnahe Inbetriebnahme
- Integrationsmöglichkeiten in die Microsoft Infrastruktur
- Hohe Anpassungsfähigkeit
- Skalierbare Lösung
- Transparente und geführte Vertriebsprozesse
- Umfangreiche Dokumentationsmöglichkeiten Kunden gerichteter Aktivitäten



Auf einen Blick

- Zentrales Adress- & Aktivitätenmanagement
- Unterstützung von Vertriebsprozessen
- Standardisierte Vorgehensweise durch erfahrenen CRM-Experten

Zielgruppe

- Kleine & Mittelständische Unternehmen
- Organisationen, die Ihren Vertrieb mit einer standardnahen Lösung unterstützen möchten.

Plattform

- Dynamics 365 Online

Unsere Leistungen für Sie.

Details zu den Bestandteilen der beiden Dienstleistungspakete finden Sie im Folgenden:

Das Bechtle SmartSales Paket besteht aus zwei Bausteinen:

- Einrichtung Dynamics 365 Online Instanz
- Einführung Dynamics 365 Sales App (Vertriebsmanagement)

Details zu den Bestandteilen der beiden Dienstleistungspakete finden Sie im Folgenden:

Baustein 1: Einrichtung Dynamics 365 Online Instanz – 2 DL Tage

- Einrichtung Benutzer und Sicherheitsrollen
- Installation Bechtle Komfort-Funktionen (Lösungen)
- Einrichtung E-Mail-Server-Profil (für E-Mail Versand/Empfang, Synchronisation Termine, Kontakte und Aufgaben zwischen Exchange und Dynamics 365)
- Einweisung in die Administration

Baustein 2: Einführung Dynamics 365 Sales App – 5 DL Tage

- Einweisung/Schulung des Projektteams in die Funktionsweise von Dynamics 365 Sales.
- Im Vorfeld werden die gewünschten Funktionsbereiche (z.B. Firmen, Kontakte, Leads, Verkaufschancen, etc.) festgelegt.
- Gemeinsames Anpassen/Erweitern von Formularen, Ansichten, Diagrammen und Dashboards.
- Das Projektteam wird dabei geschult, so dass weitere Anpassungen (z. B. neues Feld hinzufügen) vom Projektteam selber vorgenommen werden können.
- Einweisung in die Datenaufbereitung und Datenmigration (-import), sowie der Verwaltung von Dublettenerkennungsregeln.
- Remote-Unterstützung

Die Abrechnung der DL erfolgt nach Aufwand.

Gerne unterstützen wir Sie auch bei weiteren Themen, wie z. B.

- Aufbereitung und Import von Firmen- und Kontaktdaten
- Programmieren von Anforderungen, die nicht mit den CRM Standardwerkzeugen abgebildet werden können, z. B. Steuerungslogiken, Plausibilitätsprüfungen, etc.
- Programmieren Webservice-basierter Reports
- Anbindung weiterer Systeme (ERP Systeme, SharePoint, Office, etc.)



Ihr Ansprechpartner:

Mathias Düren

Telefon +49 228 6888-150

mathias.dueren@bechtle.com

Bechtle

Softwarelösungen GmbH

Bechtle Platz 1

74172 Neckarsulm

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

