

« Endlich kann der Vertrieb Synergien nutzen »

„Die Einführung hat sich bereits gelohnt. Endlich kann der Vertrieb Synergien nutzen und hat einen kompletten Überblick über die Aktivitäten der verschiedenen Divisionen. Das CRM funktioniert prima und wird rege genutzt.“

„Als Anbieter mit Erfahrung in verschiedenen CRM-Systemen konnte weburi.com uns kompetent beraten, mehrere Lösungen aufzeigen und das für uns passende CRM empfehlen. Die Zusammenarbeit ist sehr angenehm, wir können eigene Erfahrung aufbauen und bei Bedarf Unterstützung hinzuziehen.“

Irene Grill, Marketing- and Salesmanager, Grossenbacher Systeme AG



Die Herausforderung

Die Grossenbacher Unternehmensgruppe wollte die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Unternehmen stärken. Dazu wurde eine Lösung gesucht, mit der Kundendaten für Vertrieb und Marketing in einem gemeinsamen System verwaltet und allen Mitarbeitern zugänglich gemacht werden können.

Als Schlüsselkriterien wurden festgelegt:

- Aufbau eines einheitlichen Datenpools für die Unternehmensgruppe
- Vereinheitlichung der Vertriebsprozesse der angeschlossenen Unternehmen und Vermeidung von Doppelspurigkeiten.
- Einrichtung eines Vertriebs-Controllings.
- Möglichkeit für zielgerichtete Marketingmassnahmen und schlagkräftige Neukundenakquise.
- Option für Anbindung an verschiedene ERP Systeme.
- Nahtlose Integration in die heterogene Systemlandschaft der verschiedenen Teilfirmen.

Die Lösung

Grossenbacher hat Microsoft Dynamics Online mit der Unterstützung von weburi.com in nur wenigen Wochen einführen können. Dabei wurden alle Kontaktdaten, die bis dahin in verschiedenen Excel-Dateien und Outlook-Kontaktordnern abgelegt waren, konsolidiert und duplikatsbereinigt importiert. Jetzt haben alle Mitarbeiter Zugang zu Kunden, Interessenten und Ansprechpartnern und können besser innerhalb der Unternehmensbereiche zusammenarbeiten.

Im Zuge der Anforderungsanalyse wurde ein zentraler Vertriebsprozess für alle Verkaufschancen erarbeitet und im CRM mit Hilfe der neuen Geschäftsprozesse hinterlegt. Die übersichtliche Darstellung erleichtert den Umgang auch bei komplexen Abläufen.

Das Marketing kann nun auf zentrale und aktuelle Daten zurückgreifen, ohne dass aufwendig verschiedene Listen abgeglichen werden müssen. Dies erleichtert die Arbeit enorm.



Kundenprofil

Grossenbacher Systeme

St. Gallen, Schweiz
Lottstetten, Deutschland
www.gesys.ch
150 Mitarbeiter



Grossenbacher Systeme hat jahrzehntelange Erfahrung in der Automatisierungstechnik und Elektronikentwicklung. Das Unternehmen bietet OEM-Lösungen für die Visualisierung, Bedienung und Steuerung von Industrieanlagen und ist ein Full-Service-Anbieter von Electronic Engineering und Manufacturing Services EEMS.

Anbieterprofil

weburi.com GmbH

Software & Consulting
Zürich – Stuttgart – Wien
www.weburi.com
+41-44-350 75 75
+49-711-907 127 20
+43-1-4059 200

Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner
mwagner@weburi.com



Microsoft Partner
Customer Relationship Management

Microsoft Dynamics Online hat klare Vorteile gebracht

Grossenbacher ist sehr zufrieden mit den Möglichkeiten des neuen CRM:

- Der Vertrieb arbeitet nun effizienter.
- Es gibt nur noch eine transparente Datenplattform für die komplette Unternehmensgruppe.
- Steuerung des Vertriebsprozesses durch leicht zugängliche Business Process Flows im CRM: In jeder Phase sind genau die Informationen und Felder sichtbar, die für die Zielerreichung wichtig sind.
- Erleichterung für das Marketing: Marketingmassnahmen können einfach und schnell durchgeführt und überwacht werden.
- Integration mit Outlook: Neben der Synchronisation von Mail, Kalender und Aufgaben können auch alle CRM Module im gleichen Programm genutzt werden.
- Look & Feel wie gewohnte Office-Programme und intuitive Bedienung.
- Betrieb in der Cloud, es war keine aufwendige Installation an allen Standorten notwendig, die IT wurde dadurch deutlich entlastet.

Über die weburi.com GmbH

Wir sind CRM-Spezialisten seit über 10 Jahren. Die weburi.com GmbH bietet massgeschneiderte CRM- und Lead Management Lösungen.

Wir begleiten den ganzen Projektzyklus, von der Analyse und Spezifikation bis zur Integration mit ERP und mobilen Geräten. Die hohe Kundenzufriedenheit spricht für unseren Support und die flexiblen Erweiterungen. Wir garantieren Ihnen eine klar strukturierte, kostenoptimierte und zügige Umsetzung Ihres Projektes. Überzeugen Sie sich von unseren CRM Referenzen bei www.weburi.com/referenzen!

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der CRM-Optimierung. Durch die Integration von Analytics und Lead Management werden Prozesse zwischen Marketing und Vertrieb effizienter. Im Rahmen von Inbound Marketing Automation werden messbar mehr qualifizierte Leads und Aufträge generiert.

Über den Hersteller Microsoft

Microsoft ist einer der weltweiten Marktführer im Bereich CRM und steht für stetige Innovation und Weiterentwicklung. Die CRM Business Lösungen sind hochgradig skalierbar und bestens mit anderen Microsoft-Anwendungen integriert.



CRM Software & Consulting – Zürich – Stuttgart – Wien