

Deutliche Effizienzsteigerung im Vertrieb, Überblick im Reporting und Verminderung der Support-Anfragen.

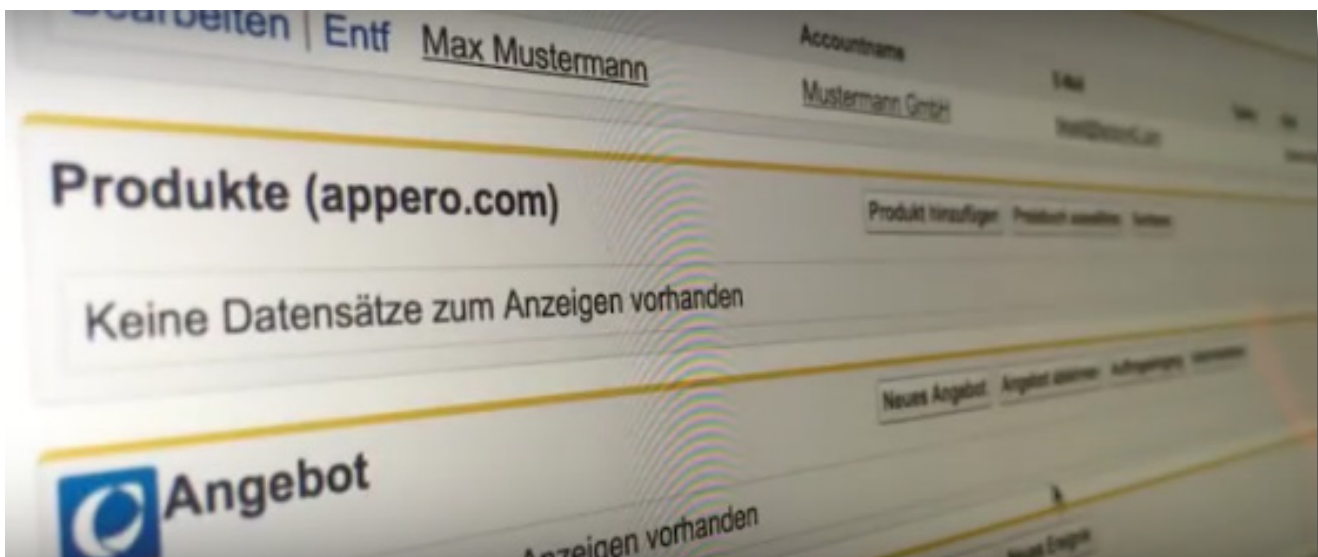
NEC

Branche:
Hightech & Software

Kerngeschäft:
Hersteller von Projektoren, LCDs und Plasma-Displays

Standorte:
München

„NEC ist in über 20 Ländern tätig. Wir vertreiben unsere Displays teils direkt, teils indirekt über Distributoren und Systemhäuser - und häufig an multinationale Unternehmen mit parallelen Projekten in mehreren Ländern“, erklärt Stefanie Corinth, VP Marketing & Business Development bei der NEC Display Solutions Europe GmbH. Dementsprechend hohe Anforderungen stellt NEC an Software für CRM und Angebotserstellung.



„Für ein CRM-Projekt braucht man von Anfang an den richtigen Partner. factory42 können wir weiterempfehlen, wie die Angebotssoftware quote 2.0“.

Alexandra Baur, Projektleiterin CRM - NEC Display Solutions Europe GmbH

Komplexe Vertriebsprozesse brauchen spezielle Lösungen

Die Besonderheit des Vertriebsprozesses bei der NEC Display Solution liegt in der Mehrstufigkeit des Vertriebs über Partner und Distributoren sowie der Komplexität durch die europaweite Verflechtung der Vertriebskanäle.

Starkes Unternehmenswachstum vs. Insel-lösungen und verschiedenen lokale Prozesse

NEC ist in über 20 Ländern tätig, teils direkt, teils indirekt über Distributoren und Systemhäuser. Vertrieben wird häufig an multinationale Unternehmen mit parallelen Projekten in mehreren Ländern. Dementsprechend hoch sind die Anforderungen an Software für CRM und Angebots-erstellung.

NEC nutzt Salesforce als zentrale Unternehmenssoftware, in der sowohl Kunden- und Partnerdaten als auch Preislisten und Informationen zu Angeboten und Projekten vorgehalten werden.

Allerdings waren die Salesprozesse europaweit nicht besonders gut strukturiert.

Datenschutz und Länderspezifikation nicht gewährleistet

Neben der Salesforce-Plattform nutzte NEC ein separates Quoting-Tool, über das die gesamte Angebotserstellung lief. Dieses Tool war allerdings nicht in der Lage, alle erforderlichen Funktionen zu liefern. Eine nachvollziehbare Angebotshistorie konnte nicht abgebildet werden, ebenso wenig, wie es möglich war, Anpassungen, etwa für die Erstellung in zwei Währungen, vorzunehmen. Darüber hinaus bildete das Quoting-Tool die Partner-Struktur nicht korrekt ab und Daten wurden außerhalb der hochsicheren Salesforce-Infrastruktur verschickt.

Die Angebote erfüllten, je nach Länderspezifikation, nicht die nationalen Vorschriften, und aufgrund der fehlenden Angebotshistorie war es extrem schwer nachvollziehbar, welches der aufgeführten Angebot das derzeit aktuellste ist - schwierig in einer Organisation mit solchen vielfältigen Vertriebskanälen und Salesmitarbeitern.

Die nichtvorhandene Abbildung der Partnerstruktur hatte zur Folge, dass Bewerbungen von z.B. sechs Resellern um das selbe Projekt in der Software als sechs Opportu-

nities abgebildet wurde. Hierdurch waren aussagekräftige Forecasts aus der Software nicht möglich. Und natürlich stellte der Datenversand außerhalb der sicheren Infrastruktur ein hohes Sicherheitsrisiko für NEC dar.

factory42 und die appero quote 2.0 brachten die Lösung

Der Salesprozess konnte durch factory 42 maßgeblich verbessert werden. Partnerportal und Preislisten Management laufen nun auf Salesforcebasis voll automatisiert.

Mit quote 2.0 konnte ein optimierter Angebotsprozess über ganz Europa eingeführt werden, der auch die unterschiedlichen Vertriebsstufen, Währungen und Partnerstufen berücksichtigt.

Neben Best Practices im Vertrieb implementierte factory42 das Salesforce-Modul quote 2.0. als Angebotslösung. Das Tool bietet eine einfache und schnell bedienbare grafische Oberfläche und hält die komplette Historie eines Angebots vor. Darüber hinaus unterstützt es auch einen mehrstufigen Partnervertrieb. Die Angebote verschiedener Partner können nun einer eindeutigen Opportunity zugeordnet werden.

Rechtskonforme Angebote

Durch die Einführung von quote 2.0 konnte der Vertriebsalltag deutlich erleichtert werden. Die Kundenkontakte sind nun wesentlich besser individuell steuerbar. Anschreiben lassen sich nun personalisieren und auf den Kunden zuschneiden. Textbausteine werden einfach per Drag&Drop in das Anschreiben eingebunden. Das spart Zeit und Kosten und hilft, Fehler zu vermeiden. Durch die einfachen Anwendungen und übersichtlichen Funktionen ist die Akzeptanz unter den Nutzern sehr hoch, essentiell für die Effizienz eines Tools.

Quote 2.0 bietet beliebig viele Angebotsvorlagen für verschiedene Länder und Angebotstypen und unterstützt mehrere Währungen. Dadurch wird länderübergreifend ein einheitliches Angebotsmanagement ermöglicht.

Da quote 2.0 eine sogenannte native App ist, müssen für das Zusammenspiel von quote mit Salesforce Kunden- und Projektdaten das sichere Salesforce-Rechenzentrum nicht mehr verlassen. Dies sorgt für ein hohes Maß an Datensicherheit.

Über die factory42

factory 42 – CRM und Digitales Marketing

factory42 ist ein international tätiger Spezialist für CRM (Customer Relationship Management) und Digitales Marketing mit Büros in München, Berlin und Düsseldorf.

factory42 hilft Unternehmen durch Beratung, Einführung und Betrieb von Cloud Technologien basierend auf Salesforce alle kundenorientierten Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service zu optimieren und ihre Geschäftsziele schneller zu erreichen.

Als Salesforce Partner entwickeln wir Cloud Lösungen auf Basis der Plattform und realisieren internationale Projekte für den Mittelstand und viele bekannte Marken. Dazu haben wir eine pragmatische Methodik und einen prozessorientierten Beratungsansatz entwickelt, der die Geschäftsziele unserer Kunden im Fokus hat.

Wir unterstützen Sie bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens



**Sie möchten mehr zum Thema erfahren?
Kontaktieren Sie einen unserer Experten**



Michael Frohn
Geschäftsführer



Benedikt Kastl
Business Development Manager