



**Futurize your
Customer
Experience!**

Automatisierte Kontakterfassung und Leadqualifizierung

Für Ihren digitalen SAP C/4HANA
Vertriebsprozess

- ▶ Für einen vollständigen Contact-to-Lead-to-Cash-Prozess
- ▶ Gesteigerte Datenqualität im CRM
- ▶ Digital statt manuell

Erhöhen Sie Ihre CRM-Kontaktdatenqualität und senken Sie den personellen Aufwand durch eine digitale Leaderfassung

Die SAP C/4HANA Suite ist eine moderne, Cloud-basierte CRM Lösung für Ihren Vertrieb. Wie aber kommt der Lead (Kontakt, Kunde) in die Sales Cloud der C/4HANA Suite und wie können darüber hinaus Social-Media-Kanäle (z.B. XING & LinkedIn) in den Leadqualifizierungsprozess integriert werden?

Die Lösung ist ganz einfach: durch den Einsatz von snapADDY und unser Prozess Know-how unterstützen wir Sie bei der Digitalisierung Ihrer Vertriebsprozesse.



snapADDY VISITENKARTENSCANNER

Mit diesem Visitenkartenscanner können Sie Ihre gesammelten Visitenkarten bequem mit dem Smartphone erfassen – ganz ohne Tipparbeit. Fotografieren Sie einfach eine Visitenkarte mit der Smartphone-App. Anschließend wird das Foto von einem intelligenten Algorithmus verarbeitet und in der Visitenkartenscanner-App direkt als Kontakt ausgegeben.

- ▶ Direktexport in SAP C/4HANA
- ▶ Integrierte Dublettenprüfung
- ▶ Speichern als Telefon- und Outlook-Kontakt

- ▶ Notizen und Anhänge erfassen
- ▶ Erhältlich für iOS und Android
- ▶ Unterstützung von 23 Sprachen



snapADDY GRABBER

Zusätzlich zum Visitenkartenscanner werden hier Kontaktdaten aus verschiedenen Datenquellen wie E-Mail-Signaturen, QR-Codes, Webseiten, Google Maps, Business-Netzwerken (XING/LinkedIn) oder PDF-Dokumenten erfasst und in Ihrem CRM-System angelegt oder aktualisiert.

- ▶ Plug & Play an Ihr SAP C/4HANA
- ▶ Kontakte aus E-Mails erfassen
- ▶ Kontakte aus XING und LinkedIn erfassen

- ▶ Anreicherung und Aktualisierung von Kontaktdaten
- ▶ Lead Recherche, u. a. mit Browser- und Outlook-Integration

Ihre Vorteile auf einen Blick



Enorme Zeitersparnis um mindestens 70% bei der Lead- und Kontakterfassung



Sicherstellung des Qualitätsmanagementprozesses mit Dubletten-Check und DSGVO-konformer Datenerfassung



Steigerung der Vertriebseffizienz durch nahtlose Integration in Ihren digitalen End-2-End-Vertriebsprozess



Professionalisierung der Customer Experience durch aktuelle und vollständige Kontaktdaten an einem Single Point of Truth: SAP C/4HANA



Höhere Abschlussraten durch aktuelle Ansprechpartner, vollständige und korrekte Kontaktdaten sowie E-Mail-Adressen für Marketing- und Vertriebskampagnen



Erhöhte Vertriebsmitarbeiterzufriedenheit durch Vermeidung manueller und administrativer Aufgaben

TIPP!

IN WENIGEN TAGEN ZUM CONTACT-TO-LEAD-PROZESS

Wie können Sie mit einem effizienten und integrierten Kontaktmanagement in Ihrem SAP CRM dazu beitragen, den Umsatz zu steigern und die Customer Experience zu erhöhen? Antworten darauf gibt der Contact-Excellence-Check von Camelot. Zu einem Festpreis und innerhalb von drei Tagen analysieren wir gemeinsam mit Ihnen die aktuelle Situation, finden heraus, wo noch ungenutztes Potential in Ihrem Leadmanagement steckt, und schlagen Ihnen konkrete Optimierungsmaßnahmen vor.

Unser Vorgehen



Über Camelot ITLab

Die Camelot ITLab hat bereits einer Vielzahl an Unternehmen den Weg zu einem zukunftsfähigen CRM geebnet. Unsere Experten verfügen nicht nur über eine breite Prozess- und Branchenexpertise, sondern decken mit ihrem Know-how auch alle vor- und nachgelagerten Systeme innerhalb der Supply Chain ab. Der 360 °-Blick sorgt für durchgängige Prozesse und Integrationen. Gemeinsam mit dem Kunden entwickeln wir eine Roadmap und passen SAP C/4HANA mit individuellen Konfigurationen an die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens an. From Innovations to Solutions.



Warum Camelot



Wir setzen seit über 20 Jahren erfolgreich Projekte im SAP-Umfeld um – das umfasst sowohl das Management Consulting, als auch das Technology Consulting



Wir verbinden unsere Kernkompetenzen in den Vertriebsprozessen mit den SAP CRM-Lösungen SAP C/4HANA, S/4HANA Customer Management und CRM On-Premise



Wir betrachten in unseren Analysen Customer Experience ganzheitlich. und verfügen über das methodische Know-how, um Prozesse und Daten systematisch zu analysieren

Kontakt

Jimmy Jüttner | Sales & Business Development Manager | jjut@camelot-itlab.com
Camelot ITLab GmbH

CAMELOT Consulting Group

Camelot ITLab · www.camelot-itlab.com · office@camelot-itlab.com
CAMELOT Management Consultants · www.camelot-mc.com · office@camelot-mc.com

EUROPE

Global Headquarters
Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Germany

Phone +49 621 86298-800

AMERICAS

100 W. Sixth Street
Suite 103
Media · PA 19063
USA

Phone +1 267 589 9242

MIDDLE EAST

Jumeirah Lakes Towers
Cluster O · Reef Tower · 30th Floor
P.O. Box 5003333 · Dubai
United Arab Emirates

Phone +971 4 350 7441

ASIA/PACIFIC

97 Varsha · Plot no. 96/2+97
CTS no. 1132-1133 · Anand Park
Aundh · Pune · MH
India 411007

Phone +91 9987 987 385