

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

**Standardisierung trotz
Individualisierung durch ein
branchenoptimiertes CRM**

**Für eine optimierte Außendienst-
und Sortimentssteuerung**

Quick Start Package
für die Branche Konsumgüter,
Nahrungs- und Genussmittel



Das Camelot-Paket für die Konsumgüter- sowie Nahrungs- und Genussmittelindustrie ist ein ganzheitlicher, methodischer Ansatz zur sicheren Einführung der SAP Sales Cloud in Unternehmen – vom ersten Gehversuch im Vertrieb bis hin zum voll automatisierten Promotion- und Vertriebsprozess. Damit katapultieren Sie Ihre Prozesse innerhalb weniger Wochen ins digitale Zeitalter.

Vorteile

Für Ihre Kunden



KUNDENFOKUS

Mit der SAP Sales Cloud kann Ihre Vertriebsmannschaft auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden individuell eingehen. Alle Besonderheiten der Konsumgüter-, Nahrungs- und Genussmittel-Branche werden berücksichtigt.

KOMPETENTE ANSPRECHPARTNER

Der Kunde trifft auf vollumfänglich und korrekt informierte Mitarbeiter, die zur gesamten Kundenbeziehung Auskunft geben bzw. den richtigen Ansprechpartner benennen können.

CUSTOMER EXPERIENCE

Bieten Sie Ihren Kunden ein individuelles Kundenerlebnis, maßgeschneiderte Konfigurationen und einen effizienten Angebotsprozess. Die SAP Sales Cloud bietet Ihnen dafür alle notwendigen Funktionen.

INHALTE MIT MEHRWERT

Sie können Ihren Kunden zielgerichtet relevante Inhalte zu Produkten, Services und Innovationen zukommen lassen. Damit bieten Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert und bleiben Ihnen positiv in Erinnerung.

Für Ihr Unternehmen



EFFIZIENTERE VERTRIEBSPROZESSE

Durch eine ganzheitliche Abbildung der Vertriebsprozesse können systemgestützte Vertriebsaktivitäten optimiert und die Zusammenarbeit von Außen- und Innendienst verbessert werden.

TAGAKTUELLE INFORMATIONEN

Tagaktuelle Informationen über die Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter und externer Dienstleister sowie Artikelinformationen aus den Läden ermöglichen ein erfolgreiches, zielgerichtetes Vertriebsmanagement.

UNTERNEHMENSWEITE TRANSPARENZ

Die Transparenz über unternehmensweit relevante Key Performance Indicators (KPIs), die über rein operative Kennzahlen hinausgehen, ist dank flexibler Schnittstellen gut in die Infrastruktur einzubinden und einfach individualisierbar.

STÄRKUNG DER MARKE

Stärken Sie Ihre Marke durch eine perfekte Koordination der Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Damit bieten Sie Ihren Kunden eine optimale Erfahrung, die langfristig die Kundenbindung erhöht und Sie für Neukunden als Partner attraktiv macht.

Steckbrief SAP Sales Cloud



- Topmoderne Benutzeroberflächen, individuell anpassbar
- User-freundliche Prozesse
- GDPR Compliance
- Mobil/Offline, Out of the Box
- Outlook-Integration
- Computer Telephony Integration (CTI)
- Interaktives Reporting und Dashboards
- Add-ons für SharePoint, Teams, Word und Social Business Networks
- Weltweit und multi-language verfügbar
- Einfache Anpassbarkeit und Skalierbarkeit in Bezug auf User und Datenmengen
- Einfache und schnell zu implementierende Paketlösung, in 12 Wochen zum Go-Live
- Dynamisch konfigurierbar und skalierbar
- Einfache Integration mit anderen Produkten aus dem SAP Customer Experience Portfolio, SAP ERP sowie SAP Trade Management

Lösung für die Branche

Effiziente Besuchs- & Tourenplanung

Vertriebsmitarbeiter können ihre Besuchstouren effizienter planen, vorbereiten und durchführen. Von Adressdaten über Kontakthistorie und andere Aktivitäten bis hin zu kürzlich getätigten Bestellungen oder Retouren – dynamische Kundenprofile bilden die gesamte Customer Journey Ihrer Kunden ab und ermöglichen eine Kundenbetreuung nach Maß. Helfen Sie ihnen, Routen zu planen und zu optimieren, Filialstandorte nach Priorität, Verlauf, Besuchshäufigkeit oder Kontoklassifizierung zu filtern.

Kanalübergreifend und ortsunabhängig agieren

Den richtigen Artikel zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Geschäft – dank kanalübergreifender Sicht auf Ihre Kunden. Ermöglichen Sie Ihrem Vertrieb Zugang zu allen Kundeninformationen, von Bestand bis hin zur Historie, egal wo sie gerade sind, online oder offline. Mit der SAP Sales Cloud ist das möglich!

Steigerung Ihrer Marktpräsenz

Mit dem SAP Perfect Store lassen sich verschiedene Ladenlayouts erstellen, um die perfekte Positionierung Ihrer Produkte im Laden zu erreichen. Hierdurch steigern Sie Ihre Marktpräsenz, erhöhen die Verkaufschancen und verbessern das Einkaufserlebnis des Kunden. Überprüfen Sie die Sichtbarkeit und Präsenz von Produkten mit der Bilderkennungstechnologie. Generieren Sie während des Besuchs auf jedem mobilen Gerät Angebotsaufträge und Serviceanfragen.

Transparentes & vollständiges Artikelmanagement

Ist der Artikel rechtzeitig lieferbar? Wie hoch ist der Lagerbestand? Gibt es alternative Empfehlungen? Mit dem Quick Start Package helfen Sie Außendienstmitarbeitern, alle Kundenanfragen vor Ort zu klären – bis hin zu möglichen Produktpreisen und Rabattaktionen. Zusätzlich hilft Ihnen die Lösung dabei, die Sichtbarkeit und Verfügbarkeit des Produktes zu überwachen sowie zu prüfen, ob z.B. das Werbematerial Ihres Artikels an der vereinbarten Stelle aufgestellt ist.

Tagesaktuelle Daten

Erhalten Sie tagesaktuelle Informationen über die Umsetzung von laufenden Aktivitäten durch eigene Außendienstmitarbeitende oder externe Dienstleister, oder einer Kombination aus beidem. Nur dieser tagesaktuelle Datenaustausch führt zu Transparenz und macht ein steuerndes Eingreifen möglich.

Sales Performance Dashboard

Das Quick Start Package stellt Ihnen ein branchenspezifisches Sales Dashboard zur Verfügung. Dies gibt Ihnen Echtzeit-Einblicke in die Leistungsdaten, die für Sie am wichtigsten sind: z.B. Abverkaufdaten aus den einzelnen Läden. Hierdurch kann umgehend eine Analyse erfolgen. Spezifische Kundenbedürfnisse werden frühzeitig erkannt und Vertriebsmaßnahmen können individuell gesteuert, angepasst, optimiert und kontrolliert werden.



Abbildung komplexer Vertriebsorganisationen

Ob Aufteilung des Vertriebs nach Regionen, Ländern, Gebieten oder verschiedenen Vertriebswegen: Mit der SAP Sales Cloud lässt sich Ihre Vertriebsorganisation optimal abbilden. Auch Mischformen aus Direktvertrieb, indirektem Vertrieb und Partnervertrieb sind möglich.

Management von Neukontakten

Einfache Erfassung und Dublettenprüfung von Neukontakten auf Messen, im Web, aus E-Mail-Signaturen und Social Business Networks.

Optimale Vernetzung für mehr Erfolg

Greifen Sie jederzeit auch auf Informationen aus Fremdsystemen zu und beschleunigen und vereinfachen Sie so Ihre internen Abläufe. Bilden Sie individuelle Geschäftsprozesse ab und nutzen Sie die SAP Sales Cloud als zentrale Plattform für Ihr Unternehmen. So arbeiten Sie nicht nur effizienter und vernetzter, sondern stärken Ihre Kundenbeziehungen durch schnellere Reaktionszeiten und eine optimale Betreuung.

Planung und Forecast

Die Planungs- und Forecasting-Möglichkeiten erlauben genaue Pipeline-Analysen und erste Aussagen für den kommenden Auftragseingang auf Artelebene. Auf dieser Basis können nachfolgende Prozesse besser auf Marktschwankungen reagieren und die Artikelverfügbarkeit gewährleistet werden. Nutzen Sie vorgefertigte Analytics-Funktionen und passen Sie diese auf Ihre Bedürfnisse an.

Mobiler Sales Support

Alle Daten sind immer und überall verfügbar durch vollen Zugriff per mobiler App (Android und iOS), auch bei schlechter Netzabdeckung durch Offline-Verfügbarkeit von Daten und Prozessen.

Kollaboration rund um den Kunden

Dokumentation aller kundenbezogenen Aktivitäten direkt im System durch Outlook-Integration und intelligente Benachrichtigungen, um alle am Vertrieb beteiligten Personen einzubinden, auch aus anderen Unternehmensbereichen. Mit dem Camelot Add-on für die Integration von MS Teams können Sie die Kollaboration auf ein noch höheres Level heben. (MS Teams Integration nicht im Paketpreis enthalten.)

Camelot QR-Scanner Add-on für EPREL-Datenbank

Die europäische Datenbank EPREL erfordert das Hinterlegen von neuen Energie-Labeln für elektronische Geräte. Auf diesen Energie-Labeln befindet sich ein QR-Code, der einen Link zu dem jeweiligen Produkt in der EPREL-Datenbank abbildet. Die EPREL-Daten können nun mit Hilfe des QR-Scanner Add-ons ganz einfach direkt im Markt erhoben werden.



Unser Vorgehen

Profitieren Sie von unserer langjährigen Projekterfahrung und unseren motivierten Beratern. Mit unserem agilen und kundenorientierten Vorgehen erreichen wir eine hohe Benutzerakzeptanz bei kurzen Projektlaufzeiten und hoher Investitionssicherheit. Durch eine ausbalancierte Remote- und Vorort-Präsenz gewähren wir auch in herausfordernden Zeiten einen reibungslosen Projektablauf und einen erfolgreichen Go-live.



REALISIERUNG IN 10 -12 WOCHEN



- 1 Evaluierung**
Workshop zur Evaluierung der Prozesse, Change Readiness von Personen und Organisation und Ermittlung des optimalen Projekt-Setups.
- 2 Use Case Mapping**
Mapping der Anforderungen auf die Funktionalität der SAP Sales Cloud und Identifikation von notwendigen Customizing-Einstellungen und Entwicklungen.
- 3 Agile Realisierung**
Implementierung der definierten Use Cases inkl. Ausarbeitung der Lösungsdetails im Rahmen eines kollaborativen agilen Vorgehens.
- 4 Training & Test**
Befähigung der Key User schon während der Implementierung und des finalen End-to-End-Tests, um die Akzeptanz der Lösung sicherzustellen.
- 5 Cut-over & Go-live**
Sicherstellung eines reibungslosen Übergangs von den bisherigen auf die neuen Prozesse und Systeme. Dauerhafter Support des Kunden beim Betrieb und der Weiterentwicklung der Lösung.
- + Change Management**
Begleitung des ausgelösten Wandels durch spezialisierte Berater und unsere Change-Management-Plattform PulseShift™ (nicht im Paketpreis enthalten).





Ihre Vorteile auf einen Blick

Fixer Scope

Schlanker Funktionsumfang im SAP-Standard



Schneller Projekterfolg

In weniger als drei Monaten erhalten Sie ein SAP Sales Cloud System



Schneller Wissensaufbau

Beratung und Implementierung durch unsere erfahrenen Berater



Festes Projektbudget und TCO

Planungs- und Kostensicherheit



Remote-Projektdurchführung

Wir beraten, customizen und schulen auf Wunsch komplett remote



Einfacher Einstieg

Etablierung eines Vertriebsplanungs- und Steuerungssystems als Basis für Ihren Customer-Relationship-Management Ansatz



Paketübersicht



Prozesse

- ▶ Key Account Management inkl. Abbildung von Vertriebshierarchien
- ▶ Listungsmanagement
- ▶ Besuchsmanagement
- ▶ (Dynamic) Route Planning
- ▶ Erhebungen & Durchgänge
- ▶ Perfect-Store-Konzept
- ▶ Verwaltung von Markt -und Ansprechpartnerdaten
- ▶ Mobile App- und Offline-Verfügbarkeit
- ▶ Outlookintegration



Leistungen

- ▶ Projektmanagement entsprechend des Camelot-Vorgehensmodells
- ▶ Use Case Mapping zur Definition des optimalen Prozesses im System
- ▶ Implementierung einer Standard Sales Cloud erweitert um die Verwaltung von Qualifikationen und das Segmentation Enhancement von Camelot
- ▶ Training von Key Usern und Unterstützung bei der Durchführung der Systemtests
- ▶ Livesetzen der Lösung



Paketpreis

Preis exkl. optionale Umfänge
ab 59.999 € zzgl. MwSt.

Camelot Quick Start Package SAP Sales Cloud für die Konsumgüterindustrie

	Key Account Management	Listungsmanagement	Besuchsmanagement	Route Planning	Erhebungen & Durchgänge	Perfect Store	Mobile App/ Offline	Outlook-Integration	Kunden SST ERP	Produkt SST ERP	Anbindung SAP Analytics Cloud	Dynamic Route Planning
Im Package enthalten	●	●	●	●	●	●	●	●				
Optional									●	●	●	●

Jedes Paket enthält natürlich die von SAP im Standard enthaltene Unterstützung für mobile Endgeräte, E-Mail Integration und das Ad-hoc-Reporting.

Camelot Ecosystem für die SAP Sales Cloud (optional)

PULSESHIFT™

Stehen Sie mit Ihrer Vertriebsorganisation vor einem großen Wandel? Werden die Organisation und die Prozesse angepasst und müssen Mitarbeitende bei diesem Wandel behutsam unterstützt werden? Die Camelot Change-Management-Plattform PulseShift™ bietet Ihnen die optimale Unterstützung, um Stimmungsbilder zu erfassen, Stakeholder zu managen und wirksame Change-Management-Maßnahmen zu ergreifen.

TEAMS INTEGRATION

Nutzen Sie in Ihrem Unternehmen MS Teams und möchten eine bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu vertrieblichen Aktivitäten etablieren? Mit der Camelot Microsoft Teams Integration für SAP CX können Sie vertriebliche Prozesse in der SAP Sales Cloud mit weiteren Prozessen in MS Teams verknüpfen. Informationen lassen sich so über Unternehmensbereiche hinweg teilen. Auf diese Weise wird Silodenken aufgebrochen und der Vertriebs Erfolg gesteigert.

WORD INTEGRATION

Müssen Sie in der Vertriebsphase verschiedenste Dokumente wie NDAs, Unternehmensauskünfte, Partnerverträge etc. erstellen? Mit der Camelot Word Integration für SAP CX können Sie verschiedenste Dokumente einfach als Template im System hinterlegen und bei Bedarf im Vertriebsprozess mit vorausgefüllten Informationen erzeugen. So vermeiden Sie eine doppelte Dateneingabe und können schnell auf kundenspezifische Anforderungen im Vertriebsprozess reagieren, ohne das IT-System anpassen zu müssen.

CLEVERREACH INTEGRATION

Möchten Sie schnell und einfach Newsletter in ansprechendem Design verschicken, das auch von Endanwendern intuitiv bearbeitet werden kann? Die Camelot CleverReach Integration für SAP CX bietet Ihnen die Möglichkeit, die Vorteile beider Lösungen optimal zu verknüpfen und die Resultate der Marketingaktivitäten im vertrieblichen Prozess zu verwenden.

SAP ANALYTICS CLOUD

Möchten Sie Ihre vertrieblichen Daten mit Daten aus anderen Unternehmensbereichen kombinieren? Nutzen Sie dafür die SAP Analytics Cloud. Vorgefertigte Konnektoren ermöglichen die einfache Integration der Daten aus der SAP Sales Cloud und anderen Unternehmenssystemen. Bauen Sie sich Ihr individuelles Unternehmenscockpit, um jederzeit alle wichtigen Informationen zur Hand zu haben und die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

CAMELOT QR-SCANNER ADD-ON FÜR EPREL-DATENBANK

Die europäische Datenbank EPREL erfordert das Hinterlegen von neuen Energie-Labeln für elektronische Geräte. Auf diesen Energie-Labeln befindet sich ein QR-Code, der einen Link zu dem jeweiligen Produkt in der EPREL-Datenbank abbildet. Die EPREL-Daten können nun mit Hilfe des QR-Scanner Add-ons ganz einfach direkt im Markt erhoben werden.

Camelot ITLab GmbH

Camelot Innovative Technologies Lab (Camelot ITLab) hat bereits einer Vielzahl an Unternehmen den Weg zu einem zukunftsfähigen CRM geebnet. Unsere Expertinnen und 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 unseren Kunden entwickeln wir eine Roadmap und passen SAP Customer Experience mit individuellen Konfigurationen an die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens an.

www.camelot-itlab.com

Why Camelot

- Von der strategischen IT-Beratung bis hin zur Validierung, Implementierung und Schulung – die Expertinnen und Experten von Camelot ITLab finden die richtige Lösung für jedes Unternehmen.
- Wir begleiten Kunden mit einem ganzheitlichen Ansatz, der alle relevanten Handlungsfelder einbezieht (Kultur, Organisation, Rollen, Prozesse, Inhalte und die Systemlandschaft).
- Unser Ansatz hat sich bewährt – die Qualität unserer Projekte wurde bereits mehrfach von der WirtschaftsWoche ausgezeichnet.

Kontakt

Jimmy Jüttner | Sales Manager SAP CX
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