

« Volle Integration mit Lotus Notes, Outlook und ERP »

„Mit Sugar Enterprise hat der Vertrieb jetzt die notwendigen Informationen zu Kunden über mehrere Divisionen hinweg. Zudem können wir besser verstehen, welche Kunden über Drittanbieter beliefert werden. Durch die ERP-Anbindung können Umsätze und Lieferstatus bequem angezeigt werden.“

„Die Firma weburi hat uns als geschätzter Implementierungspartner durch den gesamten Analyseprozess, die Einführung und Schulungen begleitet und unterstützt uns im laufenden Betrieb.“

Thorsten Frey, Sales Director

Die Herausforderung

Bereits vor dem Projekt waren verschiedene CRM Lösungen im Einsatz. Der Wunsch war, die Systeme zusammenzulegen um einen einheitliche Sicht auf Kunden zu erhalten:

- Anbindung an verschiedene ERP-Systeme mit Abgleich der Kundendaten sowie Import von Umsätzen, Aufträgen und Lieferungen
- Bessere Übersicht über Kunden, die entweder direkt oder über Zwischenhändler beliefert werden.
- Integration mit Lotus Notes und Outlook E-Mail Systemen
- Übersicht der bei den Kunden installierten Maschinen.

Die Lösung

Dank Sugar Enterprise konnte der Kunde die Herausforderungen meistern. Zusammen mit weburi.com wurde Sugar eingeführt und an die ERP-Software angebunden. Die Lösung wird von 80 Mitarbeitern genutzt.

- Namenskonzept und Zuordnung für Kunden: mehrere Einträge im ERP werden als ein Kunde im CRM abgebildet, so dass Aktivitäten übersichtlich an einer Stelle zusammengefasst sind.
- Module zur Anzeige von Umsätzen, Aufträgen und Lieferungen zu einem Kunden, importiert aus verschiedenen ERP Systemen.
- Modul für die Verwaltung der bei Kunden installierten Maschinen für Service und Marketing
- Web-to-Lead Formular für die schnelle Übergabe von Interessenten ins CRM.
- Integration von ZuckerReports für den Druck von Angeboten mit verschiedenen Vorlagen und Übersichtsblättern.
- Integration eines Prozesses für kundenspezifische Entwicklungen in die Verkaufschancen.
- Analyse der Daten mit BI.

Kundenprofil

Firmengruppe
Maschinenbau
Stuttgart

Die Firmengruppe zählt zu den renommiertesten Unternehmen für Präzisions-Antriebsysteme. Sie ist spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung hochwertiger Standardprodukte bis hin zu komplexen, kundenspezifischen Komplettlösungen für nahezu alle Bereiche, in denen Präzision und Zuverlässigkeit auf kleinstem Raum entscheidend sind.

Anbieterprofil

weburi.com GmbH

Software & Consulting
Zürich – Stuttgart – Wien
www.weburi.com

Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner
mwagner@weburi.com



Vorteile von Sugar CRM nutzen

Sugar CRM bietet diesem und andere Kunden viele Vorteile:

- Flexible Integration in heterogene Systemlandschaft
- Integration mit Microsoft Outlook und Lotus Notes
- Einfache Anpassung an Bedürfnisse. Vieles kann über Konfigurationsmöglichkeiten ohne Anpassungen abgedeckt werden.
- Einfache Bedienung für alle Anwender
- Zugriff mit Browser oder mobilen Endgeräten

Über die weburi.com GmbH

Wir sind CRM-Spezialisten seit über 15 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 SugarCRM

Der Hersteller SugarCRM Inc. mit Sitz in Cupertino, CA, USA ist einer der weltweit führenden Anbietern von CRM Lösungen mit über zwei Millionen Nutzern weltweit.