

CRM_Connector_GIA



Mit Einsatz des CRM-Connectors von GIA nutzen Sie das CRM aus dem Hause Microsoft noch effizienter. Der CRM-Connector verschmilzt das SAP-ERP/ECC mit dem Microsoft Dynamics CRM. Dadurch arbeiten Sie immer mit den aktuellsten Stamm- und Bewegungsdaten, ob auf SAP-ERP/ECC oder Microsoft Dynamics CRM.

CRM noch effizienter nutzen
dank SAP/CRM-Integration

Ausgangslage

Sie wickeln die Verkaufs- bzw. Serviceprozesse mittels des SAP ERP-Systems (SAP All-in-One) ab.

Zur Unterstützung der Prozesse im Bereich der Auftragsgewinnung nutzen Sie eine nicht SAP CRM-Lösung, oder Sie beabsichtigen eine nicht SAP CRM-Lösung einzusetzen.

Bedingt durch den Medienbruch müssen Datenbestände manuell doppelt erfasst und gepflegt werden (z. B. Kunden- und Auftragsdaten). Eine doppelte Datenhaltung mit manueller Datenpflege in zwei Systemen führt früher oder später zu ungleichen Datenbeständen.

Unterstützte Daten

Der CRM-Connector deckt folgende SAP-Informationen ab:

Stammdaten

- Kunden
- Produkte
- Verkaufspreise
- Techn. Plätze
- Equipments

Belege

- Angebote
- Kontrakte
- Aufträge
- Serviceaufträge

Lösungsbeschreibung

In Echtzeit werden neue oder geänderte Daten mittels SOAP-WebService auf der Basis von WSDL in Ihr Microsoft Dynamics CRM-System fortgeschrieben.

Die Daten stehen den CRM-Benutzern unmittelbar nach dem Sichern zur Verfügung.

Potenzial/Nachhaltigkeit

Der CRM-Connector adaptiert ausschließlich Standards der derzeitigen Web-Services. Trotzdem lässt sich der CRM-Connector einfach auf individuelle Gegebenheiten anpassen, ohne die Releasetauglichkeit zu beeinträchtigen. Der funktionelle Umfang des CRM-Connectors kann dabei frei bestimmt werden.

Lassen Sie uns Ihre besondere Situation bzw. Ihre Anforderungen wissen. Gerne realisieren wir mit unserer Connector-Lösung die Anbindung Ihres SAP Systems an Ihr CRM-System.

Vorteile

- Keine Doppelerfassung (minimaler Erfassungsaufwand)
- Sicherstellen von konsistenten Datenbeständen
- Nebst den in SAP gepflegten Stammdaten stehen auch die in SAP erstellten Belege aktuell im CRM zur Verfügung
- Prozessoptimierung
- Standardisierte Lösung
- Einfach und schnell anpassbar auf individuelle Anforderungen
- Kostengünstig

Microsoft Dynamics CRM

Das CRM aus dem Hause Microsoft ist die bei KMU am häufigsten eingesetzte CRM-Lösung.

Durch die Integration in Outlook erfolgt die Bedienung in einer bekannten Arbeitsumgebung mit Mail- und Kalenderintegration. Mit der Outlookintegration ist auch ein Offlinearbeiten möglich.

Auszug aus dem Funktionsumfang:

- Kontaktmanagement
- Kundenmanagement
- Kundenservice
- Marketing
- Verkaufschancen
- Vertriebssteuerung
- Verkaufs-/Marketingberichte

Kosten/Implementierungsaufwand

GIA, der SAP Implementierungspartner bei KMU-Kunden, ist darauf bedacht, aufwand- und somit kostengünstige SAP Lösungen zu realisieren.

Der CRM-Connector wurde auf der mehrjährigen Erfahrungsbasis von CRM-Projekten konzeptioniert und realisiert und deckt die meisten Anforderungen standardmässig ab.

Die Implementierung des SAP Connectors erfolgt in folgenden Schritten:

- Einspielen des CRM-Connectors in das SAP System
- Aktivieren/generieren der WEB-Services
- Einbinden des WEB-Service-Aufrufs im CRM-System

Kontakt:

Daniel Abbühl
Sales Manager
daniel.abbuehl@gia.ch
062 789 73 40 direkt

