

Individuelle **Beratung** für passgenaue **Lösungen**.

easy Business Process Consulting

Die effiziente Beratungsleistung zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse auf dem Weg zu Ihrem erfolgreichen CRM-Projekt.



Strategie & Beratung

Software & Add-Ons

Implementierung & Integration

Service & Support

☑ **Zeit- und Kostenersparnis** durch Analyse Ihrer Geschäftsprozesse

☑ **Prozessoptimierung** als Basis für das weitere Projekt

☑ **Expertenmeinung** zu Ihrem Vorhaben

Workshop-Ziele

- ✓ Erarbeitung eines **gemeinsamen Verständnisses** hinsichtlich Ihrer aktuellen Marketing-, Vertriebs- oder Serviceprozesse
- ✓ Evaluierung der zukünftigen **Erfolgsfaktoren** und Ableitung erster potenzieller **Handlungsfelder zur Verbesserung** der Prozesse
- ✓ Definition der wesentlichen Phasen, Prozessschritte sowie Systeme
- ✓ Definition der **wichtigsten Customer Touchpoints** inkl. Skizzierung der Erlebnisse



Ihr Nutzen

- ✓ Erhalt der **Status-quo-Analyse** Ihrer Geschäftsprozesse, Ihrer strategischen Handlungsfelder sowie eines groben **Action Plans**
- ✓ **Expertise und Benchmarks** aus zahlreichen repräsentativen Projekten eines objektiven externen Partners
- ✓ Schrittweise sowie an Ihre Organisation angepasste **Implementierung** der notwendigen **Veränderungen**
- ✓ **Prozessdefinition** als perfekte Grundlage für Ihre CRM-Implementierung und/oder CRM-Optimierung
- ✓ Kosteneffiziente Implementierung durch **kurze Durchlaufzeit**
- ✓ Errichtung **einheitlicher Standards** als Voraussetzung einer besseren Nutzbarkeit (Effektivität und Effizienz) limitierter Ressourcen, u.a. in Verkauf, Marketing, Produktmanagement, Technik, Service.
- ✓ Erwerb von **Hilfestellungen & Strukturen** für die Mitarbeiter:innen

Individuelle **Beratung** für passgenaue **Lösungen**.

easy Business Process Consulting



Strategie & Beratung

Software & Add-Ons

Implementierung & Integration

Service & Support

Unsere Methodik

- ✓ **Schwerpunktfestlegung & kurze Befragung** zur Ist-Situation des Unternehmens bzgl. Unternehmensstrukturen, Kundensegmenten etc.
- ✓ **Erarbeitung vorhandener Phasen und einzelner Schritte** in Ihren Prozessen und Eintrittskriterien in die jeweils nächste Phase
- ✓ **Klärung der Verantwortlichkeiten** der handelnden Bereiche und Personen
- ✓ **Festlegung der kritischen Erfolgsfaktoren** im Prozess und der KPIs
- ✓ **Identifikation gut funktionierender Abläufe** und Bewertung von Herausforderungen
- ✓ **Aufzeigen von Änderungsbedarf** bei der Prozesseffizienz, insbesondere der Abteilungen Marketing, Vertrieb und Service
- ✓ **Visualisierung der offengelegten Prozesse** in Form einer ‚Marketing, Sales oder Service Journey Map‘ sowie Empfehlung für die weitere Vorgehensweise



„Einen erfahrenen Partner bei der Erstellung von Geschäftsprozessen zu haben, war im CRM-Projekt von immenser Bedeutung. Besonders wenn es darum ging, wie diese Prozesse digital abgebildet und gemanagt werden können“

Thomas Binder-Krieglstein, Head of Group Marketing
RATH AG

Ihr Ergebnis

- ✓ **Strukturierte Workshop-Dokumentation** inkl. Fotoprotokoll
- ✓ **Umfassende Informationen** sowie Unterstützung zur Planung und Festlegung der weiteren Schritte
- ✓ **Vorschlag für Verbesserungen** im Geschäftsprozess inkl. Phasen, Vorgehensweise, Projektplan
- ✓ **Projektfahrplan** für das weitere Vorgehen inkl. definierte Meilensteine
- ✓ **Zurverfügungstellen** von hilfreichen kostenfreien Templates und Vorlagen
- ✓ **‘Action Plan’** inkl.:
 - Bewertung und Priorisierung
 - Festlegung von KPIs
 - Monitoring-Standards und Best-Practice-Ansätze



Ihr Ansprechpartner

easyconsult Sales & CRM Consultant Andreas Bacher sieht Ihre Herausforderungen aus allen Blickwinkeln und unterstützt Sie gerne bei der Planung und Durchführung des Workshops.

+43 1 996 2124 - 90 ✉ andreas.bacher@easyconsult.at