

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 Vertriebsleiter Stefan Elsigan sieht Ihre Herausforderungen aus allen Blickwinkeln und unterstützt Sie gerne bei der Planung und Durchführung des Workshops.

☎ +43 660 354 573 8 ✉ stefan.elsigan@easyconsult.at