



## Customer Engagement mit SAP Cloud for Customer

proxia Festpreis-Pakete für die Einführung von SAP Cloud for Customer

[www.proxia-consulting.com](http://www.proxia-consulting.com)

## proxia Festpreis-Pakete für die SAP Cloud for Customer Einführung

**Scoping Workshop**  
*Passt die Lösung für Ihr Unternehmen?*

**Customer Engagement  
mit SAP Cloud for Customer**



**Erweiterte Collaboration mit SAP JAM**  
*Teamarbeit mit Kunden und Mitarbeitern*

**CRM Kundendialog und  
Geschäftsentwicklung**  
*Lead bis Angebot, Planung und  
Akquisition*

**CRM Kundendialog**  
*Lead bis Angebot*

**CRM Individualisierung & Erweiterung**  
*Kundenspezifische Erweiterungen*

**CRM Prozessintegration**  
*Integration mit SAP ERP*

### Scoping Workshop: Passt die Lösung für Ihr Unternehmen?

#### Kundenproblem:

- Sie interessieren sich, ob Cloud for Customer das richtige CRM ist für Ihr Unternehmen und was die Einführung kosten wird?

#### Workshop Inhalt:

- 1 Tag Workshop vor Ort
- Mappen Ihrer Prozesse mit SAP Cloud for Customer Standardumfang anhand eines Lösungsdurchlaufs auf dem proxia Demosystem
- Prüfen der Systemvoraussetzungen für eine SAP ERP Integration mit Cloud for Customer (nur bei geplanter Integration mit SAP ECC)
- Festlegen des Leistungsumfangs als Basis für ein detailliertes Angebot
- Die Workshop-Kosten werden bei Beauftragung für die Implementierung angerechnet

#### Ergebnis:

- Kennenlernen der SAP Cloud for Customer Lösung
- Übersicht der Cloud for Customer Szenarien im Bereich Marketing und Vertrieb
- Workshop Dokumentation
- Kundenspezifisches Projektangebot zur Einführung von SAP Cloud for Customer

#### Ihr Nutzen:

- Kennenlernen der SAP Cloud for Customer Lösung
- Bewertung/Eindruck wie gut Ihre Marketing und Vertriebsprozesse mit der SAP Cloud for Customer Standardlösung schon abgedeckt werden

#### Preisinformationen:

Kontaktformular: [www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise](http://www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise)  
mailto: [sales@proaxia-consulting.com](mailto:sales@proaxia-consulting.com)

# CRM Kundendialog

## Festpreis Angebot

### Geschäfts Szenario: Lead bis Angebot

#### Implementierter Funktionsumfang in SAP Cloud for Customer:

- Stamm- und Organisationsdaten
- Mitarbeiter-Rollen
- Interessenten- Ansprechpartner- und Kundenverwaltung
- Kundenhierarchie
- Leadmanagement
- Opportunity Management
- Aktivitätenverwaltung
- Produkte und Preise
- Angebotserstellung in Cloud for Customer
- Dokumentablage
- Vertriebscontrolling (vordefinierte Dashboards und Berichte)
- Mobile Lösung mit offline Funktionen (Apple, Android)
- Outlook oder Lotus Notes Integration für Kunden, Termine und Aufgaben
- Feeds für effiziente Team-Kollaboration

#### Umfang Beratungspaket:

- Projektmanagement
- Scoping Workshop
- Projektmethode «SAP Activate» bewährt für Cloud Projekte
- Know-How Transfer mit Cloud for Customer Dokumentation und Videos
- Schulung von Key-Usern zur Anwendung und Konfiguration
- Betriebswirtschaftliche Konfiguration und Einstellung der definierten Geschäfts Szenarien
- Formularworkshop (Enablement)
- Einführung in das Cloud for Customer Reporting Tool
- SAP Vorlagen für Lösungstests
- Vorbereitung Produktivstart
- Projektdauer 6-8 Wochen

#### Voraussetzungen:

- SAP Cloud for Customer Lizenzen

#### Ihr Nutzen:

- Effiziente CRM Einführung im Unternehmen
- Schnelle Einführung dank Best Practice Geschäfts Szenarien, Dashboards und Auswertungen
- Bekannte Einführungs-Kosten durch Festpreis

#### Preisinformationen:

Kontaktformular: [www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise](http://www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise)  
mailto: [sales@proaxia-consulting.com](mailto:sales@proaxia-consulting.com)

# CRM Kundendialog und Geschäftsentwicklung

## Festpreis Angebot

### Geschäfts Szenario: Lead bis Angebot, Planung und Akquisition

#### Implementierter Funktionsumfang von SAP Cloud for Customer:

- Stamm- und Organisationsdaten
- Mitarbeiter-Rollen
- Interessenten- Ansprechpartner- und Kundenverwaltung
- Kundenhierarchie
- Leadmanagement
- Opportunity Management
- Aktivitätenverwaltung
- Produkte und Preise
- Angebotserstellung in Cloud for Customer
- Dokumentablage
- Vertriebscontrolling (vordefinierte Dashboards und Berichte)
- Mobile Lösung mit offline Funktionen (Apple, Android)
- Outlook oder Lotus Notes Integration für Kunden, Termine und Aufgaben
- Feeds für effiziente Team-Kollaboration
- Informationen zu Wettbewerbern
- Kampagnen und Zielgruppenverwaltung
- Vertriebsplanung und Salesforecast
- Verkaufsgebietsmanagement
- Besuchsplanung mit Kartendarstellung
- Besuchsberichte und Checklisten/Umfragen

#### Ihr Nutzen:

- Effiziente CRM Einführung im Unternehmen
- Schnelle Einführung dank Best Practice Geschäfts Szenarien, Dashboards und Auswertungen
- Bekannte Einführungs-Kosten durch Festpreis

#### Umfang Beratungspaket:

- Projektmanagement
- Scoping Workshop
- Projektmethode «SAP Activate» bewährt für Cloud Projekte
- Know-How Transfer mit Cloud for Customer Dokumentation und Videos
- Schulung von Key-Usern zur Anwendung und Konfiguration
- Betriebswirtschaftliche Konfiguration und Einstellung der definierten Geschäfts Szenarien
- Formularworkshop (Enablement)
- Einführung in das Cloud for Customer Reporting Tool
- SAP Vorlagen für Lösungstests
- Vorbereitung Produktivstart
- Projektdauer 8-12 Wochen

#### Voraussetzungen:

- SAP Cloud for Customer Lizenzen

#### Preisinformationen:

Kontaktformular: [www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise](http://www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise)  
mailto: [sales@proaxia-consulting.com](mailto:sales@proaxia-consulting.com)

# CRM Prozessintegration

## Festpreis Angebot

### Integration: Integration mit SAP ERP

#### Integration:

- Standard-Prozessintegration Angebot zu Auftrag von SAP Cloud for Customer zu SAP ERP mittels HANA Cloud Integration (HCI)
- Standard-Integration der Objekte: Mitarbeiter, Kundenhierarchie, Vertriebsorganisation, Kunden und Ansprechpartner, Materialien, letzte Aufträge

#### Umfang Beratungspaket:

- Projektleitung
- Scoping Workshop
- Technische Dokumentation der Standardintegration
- Implementierung der definierten Standard SAP Cloud for Customer Integrations-Szenarien
- Projektdauer 3-5 Wochen

#### Voraussetzungen:

- SAP Lizenzen und Zugriff auf SAP ERP, C4C und HCI Tenant
- Benötigter SAP ERP Releasestand (gemäss SAP)
- SAP Cloud for Customer ist eingeführt oder in Einführung
- Technische Systemintegration vorhanden

#### Ihr Nutzen:

- Effiziente Umsetzung der Standardintegration durch erfahrene Berater
- Bekannte Kosten durch Festpreis

#### Preisinformationen:

Kontaktformular: [www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise](http://www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise)  
mailto: [sales@proaxia-consulting.com](mailto:sales@proaxia-consulting.com)

# Erweiterte Collaboration mit SAP JAM

## Festpreis Angebot

### Collaboration: Teamarbeit mit Kunden und Mitarbeitern mit SAP JAM

#### Collaboration:

- Soziales Netzwerk fürs Unternehmen
- Die Social-Media-Plattform SAP Jam kombiniert «Social Collaboration» und CRM für unternehmensübergreifende Zusammenarbeit
- Inklusive Mobile JAM Standard App

#### Umfang Beratungspaket:

- Projektleitung
- Scoping Workshop
- Einrichten der Standard-Integration von SAP Jam mit Cloud for Customer
- JAM Konfiguration
- Schulung der Key-User
- Projektdauer 1-2 Wochen

#### Voraussetzungen:

- SAP Cloud for Customer Lizenzen
- SAP Cloud for Customer ist eingeführt oder in Einführung

#### Ihr Nutzen:

- Effiziente Einführung durch erfahrene Berater
- Schnelle Umsetzung der Standardintegration
- Bekannte Kosten durch Festpreis

#### Preisinformationen:

Kontaktformular: [www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise](http://www.proaxia-consulting.com/C4C-Festpreise)  
mailto: [sales@proaxia-consulting.com](mailto:sales@proaxia-consulting.com)

# CRM Individualisierung und Erweiterung

## Beratung und Entwicklung

### Individualisierung: Kundenspezifische Erweiterungen

#### Individualisierung:

- Kundenspezifische Erweiterungen der SAP Cloud for Customer Funktionalität
- Erweiterungen der SAP Cloud for Customer Standard-Integration
- Entwicklung Kundenspezifischer Schnittstellen
- Anbindung von Drittsystemen

#### Vorgehen:

- Aufnehmen und spezifizieren der Kundenanforderungen
- Realisieren der spezifizierten Entwicklungen mit SAP Cloud Application Studio und SAP Werkzeugen
- Realisierung von Erweiterungen auf SAP ERP Seite

#### Voraussetzungen:

- SAP Cloud for Customer Lizenzen
- SAP Cloud for Customer dedizierter Entwicklungs Tenant
- SAP Cloud for Customer ist eingeführt oder in Einführung
- Weitere Voraussetzungen abhängig vom Entwicklungsumfang

#### Ihr Nutzen:

- Effiziente Integration des on-Premise SAP ERP durch erfahrene Berater
- Schnelle Umsetzung der Standardintegration
- Bekannte Kosten durch Festpreis

**Preis entsprechend des definierten  
Entwicklungsumfangs**