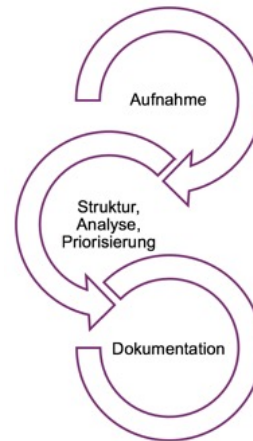


CRM Anforderungsworkshop

Der erste Schritt für die erfolgreiche Umsetzung und Nutzung eines CRMs ist, die verschiedenen Anforderungen zu erkennen und die vielfältigen Möglichkeiten eines CRM-Systems umzusetzen. Um eine optimierte Lösung für Ihr Unternehmen zu finden, bieten wir einen individuellen Anforderungsworkshop an.

Ziel des Workshops ist es, die Strukturen und Prozesse Ihres Unternehmens zu verstehen und die Anforderungen der einzelnen Abteilungen zu ermitteln. Die erhobenen Anforderungen werden daraufhin strukturiert, analysiert und priorisiert. Resultierend aus den Ergebnissen erarbeiten wir Ihnen eine system-neutrale Anforderungsmatrix zur Angebotseinholung und anschließendem Feature-Vergleich der unterschiedlichen Systeme.



Ihr Investment

- ✓ 8-Stunden aktiver Workshop mit CRM-Experten
- ✓ Veranstaltungsort: remote/vor Ort**
- ✓ Kosten: 5.000,00 €* zzgl. MwSt.

Die Inhalte

- ✓ **Allgemeine Anforderungsaufnahme:**
Aufnahme allgemeiner Anforderungen an die neue CRM-Software-Lösung, Aufnahme der IST-Situation, Ausarbeitung der SOLL Situation, Zieldefinition / Commitment, Identifikation / Vollständigkeitsprüfung
- ✓ **System-Analyse / Schnittstellen-Analyse:**
Aufnahme der Anforderungen zur Integration der neuen CRM-Software-Lösung in die vorhandene System-Landschaft, inkl. grafischer Darstellung der zukünftigen System-Landschaft.
- ✓ **Prozess-Analyse:**
Aufstellung aktueller kundenorientierter Unternehmensprozesse anhand realer Szenarien, Erstellung von Best-Practice Abläufen und erste Schnittmengen mit der künftigen Software.
- ✓ **Kenntnis-Analyse:**
Bewertung des Kenntnisstandes der künftigen Anwender unter verschiedenen Aspekten wie Design, Workflows und Komplexität der Vorgänge in Bezug auf die neue Software. U.a. lässt sich so auch zusätzlicher Schulungsaufwand abschätzen.

Ihre Ergebnisse

- ✓ Anforderungskatalog zur Einholung **fundierter** Angebote unterschiedlicher Anbieter
- ✓ **Konkreter** Vorschlag für möglichen Projektablauf und Projektplan
- ✓ **Übersichtliche** grafische Darstellung der zukünftigen System-Landschaft
- ✓ **Innovative** Best-Practice Abläufe für kundenorientierte Unternehmensprozesse
- ✓ **Ihr Vorteil:** Schnellere Vorselektion und konkrete Kostenabschätzung durch Vergleichbarkeit der Angebote unterschiedlicher Dienstleister.

*Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, exklusive Lizenzen

**Bei Vor-Ort Terminen fallen zusätzliche Reisekosten an.

Die infinitas GmbH

Die infinitas GmbH entwickelt und implementiert für große sowie mittelständische Unternehmen maßgeschneiderte CRM-Lösungen. Als zertifizierter Microsoft Partner mit den Kompetenzen für Customer-Relationship-Management und Cloud Business Applications von Microsoft begleiten wir seit Jahren erfolgreich Kunden mit den unterschiedlichsten Anforderungen durch die komplette IT-Prozesskette und stehen ihnen mit individueller Beratung, Implementierung und Customizing zur Seite.

Mit unserem 360°-Ansatz entwickeln wir für unsere Kunden intelligente End-to-End Prozesse für eine erfolgreiche und digitalisierte Customer Journey von der ersten Leadgenerierung bis zur nachhaltigen Kundenzufriedenheit.

Kontaktieren Sie uns – Wir beraten Sie gerne!



Andreas Rosenbauer
Vertriebsleitung

Mobil: +49 151 162 370 01
E-Mail: andreas.rosenbauer@infinitas.de

[Book a Meeting →](#)



Frauke Müller
Beratung CRM

Mobil: +49 176 116 515 62
E-Mail: frauke.mueller@infinitas.de

Kurzüberblick



1999 gegründet



Standort Hannover, deutschlandweit tätig



Geschäftsführung Kerstin und Jens Wemheuer



Über 40 festangestellte Mitarbeiter



Microsoft Partner



Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderten CRM-Lösungen

Unsere Leistungen



Beratung



Schulung



Implementierung



Support



Customizing



Integration