



hantera affärsprocesser genom hela säljcykeln

**”Med SAP CRM får hela koncernen
en gemensam kundbas med full
transparens mellan kunder,
försäljning, produkt och support”**

Håkan Svärd,
IS/IT-chef Gycom

Är din försäljning tillräckligt effektiv idag?

Med SAP CRM kan du vårda dina kundrelationer och effektivisera försäljningen. Du kan prioritera de mest lovande kunderna och göra affärerna med de befintliga kunderna lönsammare.

Integrationen med SAP ERP och SAP BI gör att du kan hantera affärsprocesser genom hela säljcykeln och kundsupport, försäljning och marknadsföring kan samarbeta mycket närmare för att nå bättre resultat.

Tillgången till aktuell information och data ger dig rätt beslutsunderlag och en fullständig överblick över varje kund och hur lönsam den är.

SAP CRM



”För kunder som redan använder SAP ERP och SAP BI är det en klar fördel att välja SAP CRM eftersom en CRM lösning från en annan leverantör inte kan uppfylla de krav som ställs på integration”

Johan Wigert, Produktansvarig
SAP CRM, Implema AB

Hantera affärsprocesser genom hela säljcykeln

Med SAP CRM integrerat med SAP ERP och SAP BI kan du hantera affärsprocesser genom hela säljcykeln vilket gör att kundservice, försäljning och marknadsföring kan samarbeta mycket närmare för att nå bättre resultat.

Nyttjandet av investeringen i SAP ERP och SAP BI ökar och verktygen görs tillgängliga för fler.

Gemensam affärsplattform för marknad, försäljning och kundservice

Via användargränssnittet i SAP CRM får marknad, försäljning och kundservice en gemensam affärsplattform som ger direkt tillgång till utvalda funktioner från SAP ERP och SAP BI.

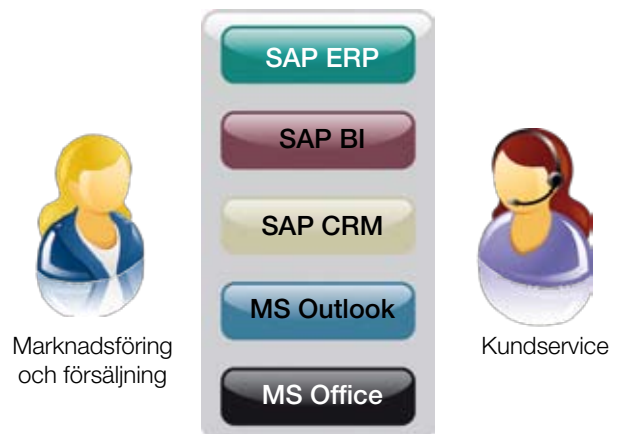
Exempelvis kan säljchefen från gränssnittet i SAP CRM hämta den senaste försäljningsrapporten utan att behöva logga in i SAP BI.

Användargränssnittet är rollbaserat, innehåller direktkopplingar till MS Office och kan även individanpassas. Mötesbokningar, uppgifter, e-mail och kontakthantering är integrerade med Outlook/Lotus Notes.

Bättre beslutsfattande med aktuell information

Tillgången till information i realtid ger dig en snabbare överblick över varje kunds transaktioner såsom offerter, inplanerade möten och mailkonversationer.

Samordningen med SAP ERP och SAP BI ger en helhetsbild av hur lönsam varje kund är genom hela affärsprocessen. Via SAP BI får du tillgång till konkret och aktuellt beslutsunderlag.



Med SAP CRM får kundservice, marknadsföring och försäljning tillgång till en gemensam affärsplattform.

Snabb och kostnadseffektiv implementering

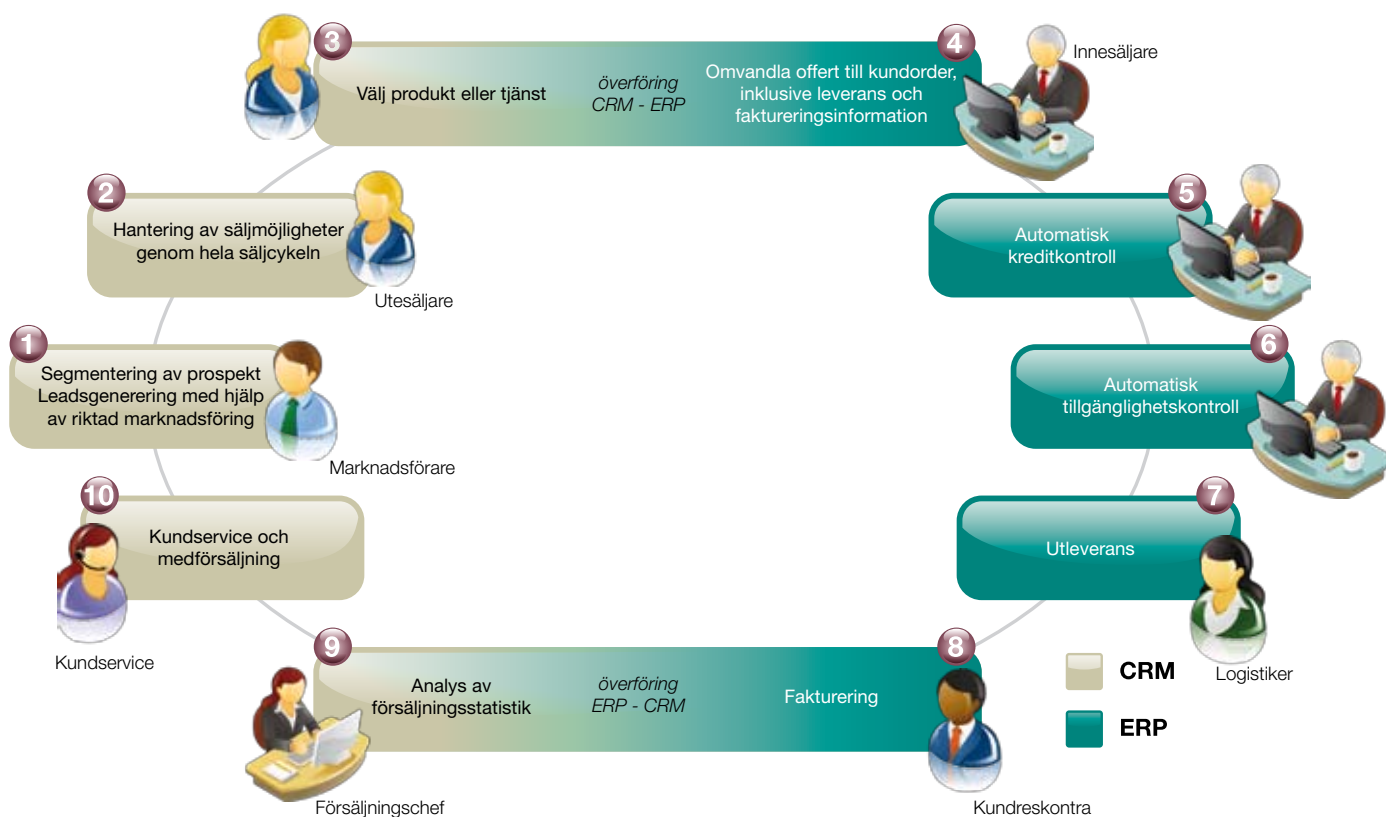
Kom igång direkt - CRM-lösningen är förkonfigurerad för medelstora företag och färdig att använda. Fördefinierade gränssnitt mot SAP ERP sparar mycket tid vid implementeringen.

Börja med de mest relevanta processerna för ditt företag och utveckla lösningen varefter. SAP CRM kan anpassas efter kundens behov och budget och ny funktionalitet kan införas när behov finns.

En partner som ser till helheten

På Implema ser vi till helheten. Införandet av SAP CRM innebär en unik möjlighet att knyta ihop försäljningsprocessen med leverans och ekonomifunktioner genom integration med SAP ERP och SAP BI.

För att lyckas med detta krävs en partner som förstår helheten. Vår unika kunskap om medelstora företags behov, och vår kompetens inom alla de ingående delarna, gör att vi kan införa den bästa lösningen för just ditt företag.



SAP CRM integrerat med SAP ERP ger dig möjligheten att hantera affärsprocesser genom hela säljcykeln. Med full integration vet du vilka kunder som är lönsammast och kan ta rätt beslut snabbare.

SAP CRM ger dig snabbt tillgång till allt du behöver

SAP CRM har ett intuitivt och användarvänligt web-baserat användargränssnitt som gör det enkelt även för sällananvändaren att använda.

Du får snabbt tillgång till allt du behöver:

- Integration mot Outlook och Lotus Notes
- Individanpassad egen portal
- Hantera affärsmöjligheter genom hela säljcykeln
- Kundsegmentering som möjliggör riktade marknadsföringskampanjer
- Följ alla planerade och historiska aktiviteter för kunden, exempelvis möten och e-mail
- Anpassat efter kundens behov kan du välja rätt produkt eller rätt tjänst
- Omvandla offert till order - komplett med betalnings- och leveransvillkor från SAP ERP
- Tillgång till data i realtid
- Analysera försäljningsresultat

Om Implema

Implema var pionjärer att erbjuda små och medelstora företag SAP. Med mer än tio års erfarenhet från SME segmentet har vi genomfört fler än 20 SAP Business All-in-One projekt. Men vi jobbar inte bara med nya projekt. Tre fjärdedelar av vår omsättning kommer från uppdragsbaserade eftermarknadsprojekt inom områden som CRM, Business Intelligence och integration.

Vår unika erfarenhet från uppdragsbaserade projekt har vi omvandlat till en metod som ger dig som kund en säker installation med fokus på affärsprocesser, tid och budget.

För att göra SAP lättillgängligt och användarvänligt har vi paketerat och förkonfigurerat SAPs lösningar. Men vi har inte infört några begränsningar. Eftersom det fortfarande är SAP standard så har ni tillgång till SAPs hela funktionalitet när företaget växer och utvecklas.

Implema är en aktiv partner som tar ansvar för helheten, inklusive support och drift av hela er SAP miljö.

Gycom inför gemensam CRM lösning för alla nordiska säljbolag

Gycom ersätter sina befintliga CRM system med en koncerngemensam SAP CRM lösning.

Den nya CRM lösningen ska öka transparensen av kundrelaterad information vilket ska leda till bättre kundsupport och ökad försäljning. Ansvarig för projektet är Implema.

Gycom marknadsför och distribuerar elkomponenter på den nordiska marknaden genom egna säljbolag i Sverige, Danmark, Norge och Finland.

Håkan Svärd, IS/IT Chef på Gycom, berättar:

– Ledordet är integration. Vi har tidigare arbetat med olika CRM system. Med SAP CRM får hela koncernen en gemensam kundbas med full transparens mellan kunder, försäljning, produkt och support. På sikt räknar vi med att det ska förbättra

”På sikt räknar vi med att det ska förbättra kundsupporten och öka försäljningen till befintliga såväl som nya kunder”

kundsupporten och öka försäljningen till befintliga såväl som nya kunder.

Projektet omfattar full integration mot SAP ERP (Enterprise Resource Planning), SAP BI (Business Intelligence) samt Microsoft Outlook och ska löpa under åtta veckor med driftsättning i början av maj.

– Vi har arbetat med Implema i snart tio år. Eftersom samarbetet på ERP sidan fungerat utmärkt var det naturligt för oss att ge Implema i uppdrag att även implementera vår SAP CRM lösning, säger Håkan Svärd.

Gycom omsätter 550 miljoner kronor och har 140 anställda. Huvudkontor ligger i Täby

Stockholm. Företaget använder SAP sedan 2001 då de implementerade Implemas SAP Business All-in-One lösning för handel och grossistföretag.



Håkan Svärd,
IS/IT-chef Gycom

Gycom

