



ORBIS ConstructionONE Dynamics 365 for Customer Engagement

CRM-Branchenlösung für die Bauzulieferindustrie

ORBIS CONSTRUCTIONONE
Dynamics 365 for Customer Engagement



ORBIS ConstructionONE

Die Bau- und Zulieferindustrie eilen von einem Umsatzhoch zum nächsten und die aktuellen Prognosen versprechen hier weiterhin Positives. Grund genug, sich in der guten wirtschaftlichen Situation mit der Prozessoptimierung und der schnelleren Marktbearbeitung zu beschäftigen, um auch in schlechteren Zeiten schneller reagieren zu können.

Sowohl im mehrstufigen Vertrieb im Handelsgeschäft als auch im Objektvertrieb benötigen Sie umso mehr verlässliche und umfassende Informationen, um Ihren Vertrieb zielgerichtet und effizient steuern zu können.

Sie müssen sich täglich wachsenden **Herausforderungen** stellen:

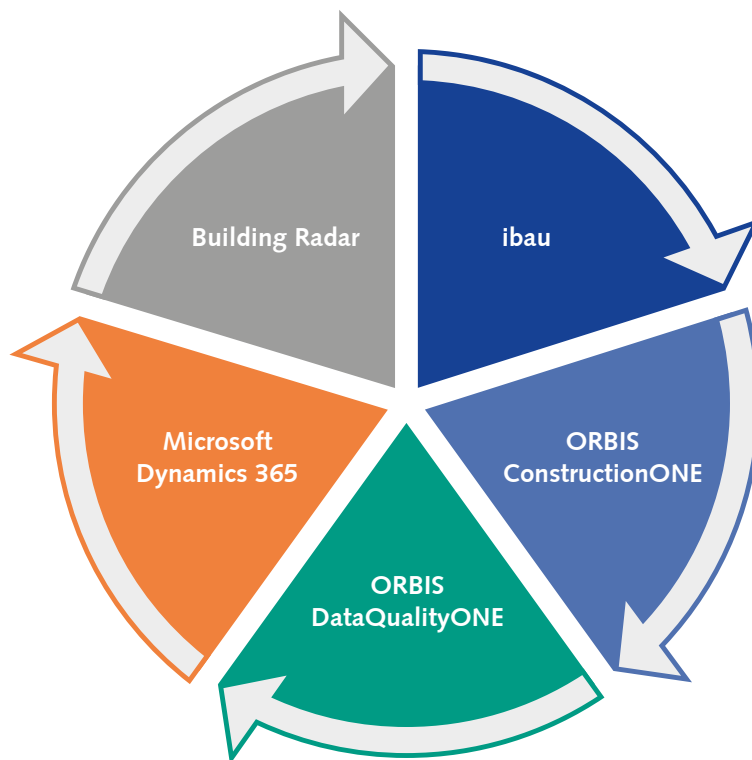
- ♦ zunehmende Internationalisierung
- ♦ verschärfter Wettbewerb

- ♦ geringere Produktdifferenzierung
- ♦ Preis- und Kostendruck
- ♦ Margenverlust
- ♦ Marktkonsolidierung
- ♦ komplexe Entscheidungsstrukturen
- ♦ differenzierte Zielgruppenansprache über Fachhandel, Einzelhandel, Distributoren, Fachhandwerker, Verarbeiter, Planer und Architekt.
- ♦ Mehrfach-Anfragen und -Angebote

Das sind alles Herausforderungen, die heutzutage mit der Vertriebsmannschaft nur noch zu bewältigen sind, wenn man organisiert, optimiert und zielgerichtet den Markt bearbeitet.

Unsere Branchenlösung ORBIS ConstructionONE hat genau diesen Anspruch. Sie sollen sich auf das Wesentliche konzentrieren - das System unterstützt Sie dabei.

CONSTRUCTION HUB – DIE DATENDREHSCHIBE IHRER OBJEKTE



UNSERE PARTNER



CRM für die Bauzulieferindustrie

Potenziale heben!

Mit dem vordefinierten ORBIS Construction Hub führen wir über diverse Datenquellen alle potenziellen Bauvorhaben gezielt durch den Vertriebsprozess - von der „neuen Elbphilharmonie“ bis zum „Wohnbauvorhaben“. Wir geben Ihnen so die Möglichkeit, Ihre Potenziale früher als der Wettbewerb abzuschöpfen.

Mit einer Standardintegration unserer Partner Building Radar und ibau und der weiteren Hinzunahme von Ausschreibungsquellen liefern wir Ihnen eine normierte und vor allem praxiserprobte Vorgehensweise, wie Sie Ihren Vertriebsprozess zielgerichtet gestalten können.

„Vom ersten Interview der Bürgermeisterin über das neue Bauvorhaben bis zum ersten Auftrag für Ihr Unternehmen“ - der komplette Prozess wird systemseitig unterstützt und gibt Ihnen Handlungsvorgaben für Ihr vertriebliches Vorgehen.

Das Bauvorhaben mit dem Architekten bzw. dem Planer erkennt das System als mögliches „winning team“, weil die Konstellation der historischen Daten das Beziehungsmanagement mit den Erfolgsprojekten abgleicht - künstliche Intelligenz praxisnah im Vertriebsprozess!

Überlassen Sie nichts dem Zufall, sondern agieren Sie mit Fakten und bauen so ein erfolgsversprechendes Netzwerk im Vertrieb auf.

Wie steuere ich den Vertrieb effektiver?

Arbeiten Sie bereits potenzialorientiert und greifen Sie zu den richtigen Maßnahmen?

Entwickeln Sie bereits Neukunden zielgerichtet zu Key Account-Kunden und Wachstumskunden?

Wissen Sie welche Maßnahmen und Aktivitäten durchgeführt werden müssen, um erfolgsversprechend Bestandskunden weiter auszubauen?

Viele Fragen, auf die wir mit unserer Lösung ORBIS ConstructionONE klare und verlässliche Antworten geben können.

Flexibilität und Verfügbarkeit

Die Zeiten, in denen sich der Vertrieb zum Beispiel mit dem Zusammensuchen von Informationen oder dem Mitnehmen von Kundenakten beschäftigen musste, gehören der Vergangenheit an!

Wir reden heute von der digitalen Vertriebsmappe, die alle notwendigen Informationen „iPad-like“ vorhält und jederzeit abrufbar ist, egal ob Sie eine Internetverbindung haben oder nicht!

Motivation

Wenn wir vernünftige Unterstützung bekommen, Zeit und Kosten sparen und dabei auch noch Spaß entwickeln, leisten wir deutlich mehr – exzellente Lösungen führen zu mehr Motivation, Nutzung und Qualität!

EIN AUSZUG ZUFRIEDENER KUNDEN



Wir über uns



ORBIS begleitet mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse: von der gemeinsamen Ausarbeitung des kundenindividuellen Big Pictures bis hin zur praktischen Umsetzung im Projekt. Die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg sichern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

Das tiefe Prozess-Know-how und die Innovationskraft unserer 440 Mitarbeiter verbunden mit der Expertise aus über 30 Jahren erfolgreicher, internationaler Projektarbeit in unterschiedlichen Branchen machen uns dabei zum kompetenten Partner. Wir setzen auf die Lösungen und Technologien unserer Partner SAP und Microsoft, deren Portfolios durch ORBIS-Lösungen abgerundet werden. Dabei liegt unser Fokus auf SAP S/4HANA, Customer Engagement und der Realisierung der Smart Factory. Auf der Basis smarterer Cloud-Technologien wie Machine Learning, Cognitive Services oder IoT fördern wir die Innovationskraft unserer Kunden bei der Entwicklung innovativer Produkte, Services und Geschäftsmodelle.

Unser Consulting umfasst die Prozesse in Produktion, Logistik & Supply Chain Management, Vertrieb, Service & Marketing, Finance & Controlling, Product Lifecycle

Management und Human Resources. Mit modernsten Business Analytics Methoden unterstützen wir das Management und die Fachbereiche bei der Visualisierung, Auswertung und Analyse umfangreicher Daten. ORBIS ist zudem zuverlässiger Partner für weltweite Rollouts.

Eigene Lösungen für Industrie 4.0 wie MES & Intralogistik, Produktkostenkalkulation und Variantenmanagement vervollständigen das Leistungsportfolio. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics 365 bietet ORBIS zertifizierte Branchenlösungen und Best Practices, wie die SAP-Integration und Lösungen zur Digitalisierung und Automatisierung von Customer- und Field Service-Prozessen.

Unsere Expertise resultiert aus über 2000 Kundenprojekten bei mehr als 500 Kunden in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Langjährige Kunden sind unter anderem der ZF-Konzern, Hörmann, Hager Group, Rittal, Kraftverkehr Nagel, ArcelorMittal, Montblanc, Bahlsen und Sonepar.

Gold Microsoft Partner



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken
Telefon: +49 (0)681 / 99 24-0, Fax: +49 (0)681 / 99 24-111, E-Mail: info@orbis.de, www.orbis.de