

ORBIS ManufacturingONE Dynamics 365 for Customer Engagement

CRM-Branchenlösung für Maschinenbau, Elektroindustrie und High-Tech

ORBIS ManufacturingONE

Unternehmen der Fertigungsindustrie werden gegenwärtig mit einer Vielzahl von Herausforderungen wie z.B. zunehmender Globalisierung, immer kürzeren Innovationszyklen und steigendem Wettbewerb konfrontiert. Aufgrund dessen wird es immer wichtiger, dauerhafte Beziehungen zu den Kunden aufzubauen, um sich eindeutig von der Konkurrenz abzugrenzen und langfristige Erfolge zu verzeichnen. Firmen sollten daher bei allen unternehmerischen Entscheidungen die Kundenbindung und den Kundenwert in den Vordergrund stellen.

CRM – der Schlüssel zum Erfolg

Um jedoch die eigenen Produkte und Serviceleistungen anhand der Kundenanforderungen weiterentwickeln zu können, ist ein umfassendes Wissen über die Kunden erforderlich. Diese Informationen müssen permanent und transparent allen beteiligten Abteilungen zur Verfügung stehen. Dabei unterstützt Sie ein umfassendes CRM-System. Dieses versetzt Sie in die Lage, die vielfältigen Herausforderungen zukunftsorientiert und erfolgreich zu bewältigen. Es unterstützt Sie bei der gezielten Steigerung der Effektivität und Effizienz in Marketing, Vertrieb und Service und ermöglicht Ihnen, Ihre Verkaufszyklen zu verkürzen, die Kundenbindung zu erhöhen und Ihre Gewinne nachhaltig zu steigern.

Genau für diese Anforderungen hat ORBIS als langjähriger Microsoft- und SAP-Partner die CRM-Branchenlösung ORBIS ManufacturingONE entwickelt. Die Lösung resultiert aus der Erfahrung aus über 30 Jahren CRM-Beratung sowie der ausgewiesenen Expertise im Fertigungsumfeld.

CRM-Branchenlösung für Maschinenbau, Elektroindustrie und High-Tech

Die CRM-Branchenlösung ORBIS ManufacturingONE ist optimal angepasst an die speziellen Anforderungen von Unternehmen aus den Branchen Elektroindustrie, Fertigungsindustrie, High-Tech, Maschinenbau und serviceorientierte Industrie und bietet branchenspezifische Funktionalitäten zur effizienten Abwicklung Ihrer Geschäftsprozesse in Marketing, Vertrieb und Service.

ORBIS ManufacturingONE führt alle Informationen zu einem Kunden auf einer Plattform zusammen und garantiert Ihnen so eine 360-Grad-Kundensicht. Die komplette Historie vom Erstkontakt über alle Angebote bis hin zum Auftrag, einschließlich sämtlicher Preis- und Produktinformationen, wird übersichtlich dargestellt. Zur schnellen und einfachen Erstellung von Angeboten besteht zudem die Möglichkeit, ein externes CPQ-System (Configure, Price, Quote) nahtlos zu integrieren.

Um sich auf die wertvollsten Kunden mit dem höchsten Potenzial zu konzentrieren, unterstützt die Lösung die optimale Vertriebssteuerung durch eine systematische Kundenklassifizierung. Die darauf basierende potenzialorientierte Besuchsplanung schlägt eine passende Besuchsfrequenz vor und hilft dadurch die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und gleichzeitig die Vertriebskosten zu senken.

KUNDENKLASSIFIZIERUNG

FIRMA: DEMO_ACCOUNT

Hover AG, 66115 Saarbrücken, 66115 Saarbrück... ☰

Einstufung: B4

Geschäftsbeziehungs-Kunde

SAP Nummer: 123123

← Einstufung

Ergebnis Einstufung	
Basis der Klassifizierung	Retail
Bewertungsart	automatisch
Bewertung berechnet	B4
Einstufung	B4
Aktuelles Geschäft	0,00
Poten	50,00

Besuchsplanung	
ist planbar	ja
Besuchsrhythmus	6 monatlich
Start der Planung	06.07.2016
Nächster Termin	19.12.2016 08:00
Übermächster Termin	05.06.2017 08:00
bevorzugter Tag	Montag
Preferred Time	Mornings
Pflichtbesuche (dieses)	2
Anzahl Besuche (aktu)	30
letzter geplanter Terr	01.09.2015

Matrix

		Aktuelles Geschäft			
↑		A4	A3	A2	A1
		B4	B3	B2	B1
		C4	C3	C2	C1
		→ Potential			

Aktuelles Geschäft

Y01: Potential exhaustion	50.000,00€
Y03: Contact to important persons	very good
Y05: Proper products	61 - 90 %
Y07: Proper know how	sufficient

Potenzial

X01: Potential (Currency)	500.000,00€
X04: Trend	very big
X05: Competence	unimportant
X06: Goods	unimportant

CRM-Branchenlösung für Maschinenbau, Elektroindustrie und High-Tech

ORBIS ManufacturingONE beinhaltet folgende Prozesse und Funktionalitäten:

Vertrieb

- ◆ Kunden- & Kontaktmanagement
- ◆ Kundensegmentierung & Kundenbewertung
- ◆ Besuchsplanung
- ◆ Besuchsberichte
- ◆ Gebietsmanagement
- ◆ Produktkatalog
- ◆ Dokumentenmanagement (SharePoint)
- ◆ Key Account Management (optional)
- ◆ Tourenplanung & Routenoptimierung (optional)
- ◆ Datenqualitätsmanagement (optional)

Opportunity Management

- ◆ Projektmanagement
- ◆ Verkaufstrichter-Management
- ◆ Angebots- & Auftragschnellerfassung
- ◆ Anbindung externer CPQ-Systeme (Configure, Price, Quote) möglich (optional)

Marketing

- ◆ Marketing Segmentierung & List Management
- ◆ Basiskampagnen & Lead Management
- ◆ Lead to Opportunity Prozess
- ◆ Multi Channel Kampagnen Management (optional)
 - Multi Channel Kampagnen
 - E-Mail-Marketing
 - Marketingautomation
 - Lead Generation & Lead Nurturing
- ◆ Customer Experience Management (optional)

Vertriebscontrolling

- ◆ Performance Management & Analyse
- ◆ KPI-Monitor
- ◆ Vertriebsplanung (optional)
- ◆ Kundenplanung (optional)

ORBIS ServiceONE

Von entscheidender Bedeutung für Hersteller von Investitionsgütern ist das Servicemanagement. Denn nur wer im globalen Wettbewerb durch hervorragenden Kundenservice besticht, kann sich erfolgreich von der Konkurrenz differenzieren und langfristige Erfolge verzeichnen.

Deshalb hat ORBIS als Ergänzung zu ManufacturingONE die Lösung ORBIS ServiceONE entwickelt, welche zusätzlich verfügbar ist. Dokumentieren Sie alle Serviceanfragen unabhängig vom Kontaktkanal, planen Sie die Serviceeinsätze Ihrer Techniker und geben Sie Ihrer Serviceorganisation alle benötigten Informationen für eine optimale Kundenbetreuung an die Hand. Die vollständige Maschinenhistorie liefert Informationen über verkaufte Produkte, Seriennummern und Serviceverträge, so dass alle beteiligten Personen immer über den aktuellen Status der installierten Basis informiert sind.

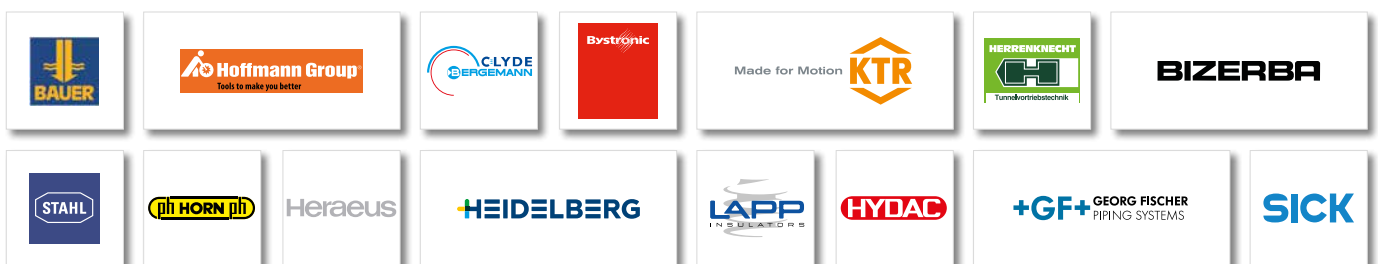
Service

- ◆ Serviceanfragen
- ◆ Service- & Reparatur-Aufträge
- ◆ Wartungsmanagement
- ◆ Installationsmanagement
- ◆ Maschinen- & Anlagenverwaltung/Installierte Basis
- ◆ Vertragsverwaltung
- ◆ Service Level-Vereinbarungen
- ◆ Wissensmanagement
- ◆ Grafische Einsatzplanung
- ◆ Field Service
- ◆ Partner- & Kundenportal

Ihr Nutzen:

- ◆ Erhöhte Transparenz durch unternehmensweite Informationsbereitstellung
- ◆ Einfache und schnelle Angebotserstellung, mit integrierter Produktkonfiguration möglich
- ◆ Durchgängige Anlagenhistorie
- ◆ Effiziente Außendienststeuerung
- ◆ Optimierte Kundensegmentierung & -bewertung
- ◆ Strukturierte Kundenentwicklung
- ◆ Effiziente Serviceabwicklung

EIN AUSZUG ZUFRIEDENER KUNDEN



Wir über uns



ORBIS ist ein international tätiges Software- und Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und der Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration.

Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer Microsoft und SAP. Mit beiden Unternehmen verbindet ORBIS eine enge Partnerschaft, die durch die Auszeichnungen Microsoft Gold Certified Partner und SAP Goldpartner belegt wird.

Auf der Plattform von Microsoft Dynamics 365 bietet ORBIS eigene zertifizierte Branchenlösungen wie z.B. ORBIS AutomotiveONE, ORBIS ConstructionONE, ORBIS ConsumerONE, ORBIS ManufacturingONE und ORBIS LogisticsONE an. Weitere Best Practices wie ORBIS SAP IntegrationONE, ORBIS ServiceONE, ORBIS DataQualityONE und eigene Business Intelligence-Lösungen runden das Portfolio ab. ORBIS führt seit über 30 Jahren CRM-Beratung und -Entwicklung durch und ist spezialisiert auf die Branchen Automotive, Bauzulieferindustrie, Dienstleistungsunternehmen, Fertigungsindustrie, Konsumgüterindustrie und Logistik.

Die enge Zusammenarbeit mit Microsoft erstreckt sich neben CRM und BI auch über die Plattformen Microsoft SharePoint und Office 365 sowie über Industrie 4.0. Gemeinsam mit der Tochter OnDemand4U liegt ORBIS mit der Lösungs- und Consultingkompetenz im Bereich der Microsoft Cloud Services am Puls der Zeit.

Neben Deutschland ist ORBIS mit seiner Microsoft-Lösungskompetenz auch in den Ländern Österreich, Schweiz und USA vertreten. Mit ORBIS haben Sie einen der weltweit besten Microsoft Dynamics CRM-Partner und den umsatzstärksten Microsoft-Partner in Deutschland an Ihrer Seite.

Über 500 erfolgreich realisierte CRM-Projekte belegen die starke Kompetenz und langjährige Erfahrung am Markt, wie z. B. bei ARDEX, Bauer Maschinen, Bystronic, DencoHappel, Freudenberg, Heineken Switzerland, Herrenknecht, Herta, Hirschvogel, ifm electronic, KTR Kupplungstechnik, LAPP Insulators, Montblanc, Streck Transport, Schnellecke Logistics, Webasto, Wolf Gruppe und ZF.

Kontakt

Christian Scheu
Telefon: +49 (0) 89 / 24 29 79-19
E-Mail: christian.scheu@orbis.de
Internet: www.orbis-dynamics.com

Microsoft
Partner



Gold Customer Relationship Management
Gold Cloud Customer Relationship Management



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

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ USA ♦ China