

**CRMFlow**

CRM FÜR SAP BUSINESS ONE

Ein vollständiges CRM, mit SAP Business One als Master.

CRMFlow gibt Vertrieb und Marketing das CRM, das sie erwarten — Leads, Lebenszyklusphasen, ein Pipeline-Board, Angebote, Aktivitäten, Sequenzen und E-Mail-Kampagnen — gebaut auf SAP Business One statt daneben. Geschäftspartner, Ansprechpartner, Verkaufschancen, Angebote, Aktivitäten und Kampagnen sind die B1-Datensätze selbst: Nichts wird abgetippt, und B1 bleibt führend. Das Produkt ist in Entwicklung: Der Vertriebs- und Marketingkern läuft im aktuellen Build gegen ein simuliertes SAP Business One und wurde noch nicht an einem echten Service Layer verifiziert.

DAS PROBLEM

Kommt Ihnen das bekannt vor?

SAP Business One hat keinen Platz für einen Interessenten, der noch kein Geschäftspartner ist.

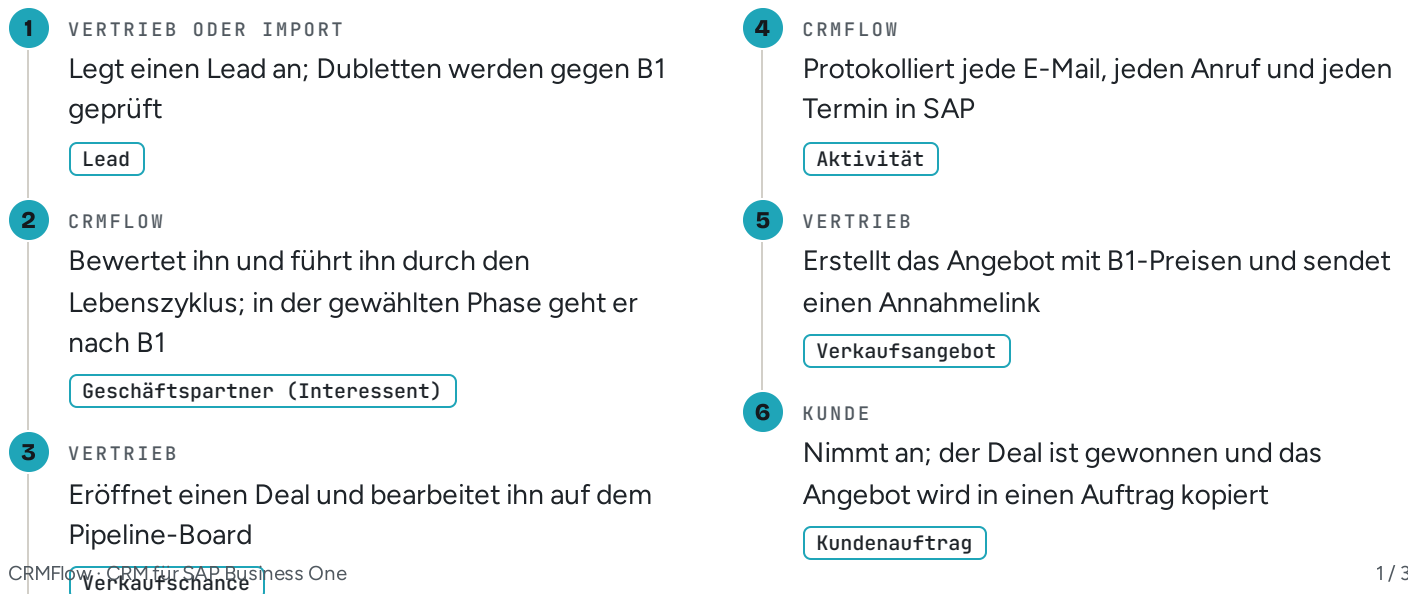
E-Mails und Termine bleiben im Postfach des Einzelnen, niemand sieht das letzte Gespräch.

Vertriebler führen ihre Chancen in einem separaten CRM und tippen Kunde und Angebot danach in B1 ab.

Kampagnenergebnisse kommen nie in B1 an, also kann niemand eine Kampagne dem Umsatz zuordnen, den sie gebracht hat.

SO FUNKTIONIERT ES

Schritt für Schritt, direkt in SAP Business One



Alles, was CRMFlow kann

Kunden & Ansprechpartner

- ✓ Kunden, Leads, Ansprechpartner, Adressen und Vertriebsmitarbeiter aus jeder B1-Mandantendatenbank synchronisiert; eine Installation umfasst mehrere Mandanten
- ✓ Geschäftspartner mandantenübergreifend über Steuernummer, Webdomain oder Namen zu einer 360-Grad-Kundenansicht verknüpft
- ✓ Zuständigkeit über den B1-Vertriebsmitarbeiter: Vertriebler sehen ihre eigenen und die Kunden ihres Teams, Manager die ihres Teams
- ✓ Jede Änderung an einem B1-Feld bleibt in der Historie des Datensatzes

Pipeline & Angebote

- ✓ Deals sind B1-Verkaufschancen, auf einem Pipeline-Board je Mandant, aufgebaut aus dessen B1-Verkaufsphasen
- ✓ Pflichtfelder je Phase, Warnungen bei stockenden Deals und Gewinn- und Verlustgründe aus B1
- ✓ Forecast je Verantwortlichem und Monat: offen, gewichtet, Commit und gewonnen, nach Währung getrennt
- ✓ Angebote mit B1-Preisen, angelegt als native B1-Verkaufsangebote, mit PDF, Annahmelink und Kopie in einen Kundenauftrag

Marketing

- ✓ E-Mail-Kampagnen über Postmark oder SendGrid, mit Vorlagen, Listen und regelbasierten Segmenten
- ✓ Einwilligung je Kontakt nach CAN-SPAM, CASL, DSGVO und dem mexikanischen LFPDPPP, mit Abmeldung und Einwilligungsprotokoll
- ✓ Jede Kampagne in eine B1-Kampagne gespiegelt, mit der Reaktion jedes Geschäftspartners
- Nächstes Release: einbettbare Formulare, Landingpages, Website-Tracking mit UTM-Attribution und Firmenanreicherung

Leads & Lebenszyklus

- ✓ Leads und Interessenten, die bis zur Qualifizierung nur in CRMFlow leben, mit Verantwortlichem, Quelle und Score
- ✓ Lebenszyklusphasen von Abonent bis Kunde, jede am Bildschirm erklärt: was sie bedeutet, wie sie erreicht wird, was sie in SAP auslöst
- ✓ Sie wählen die Phase, die den Geschäftspartner als Interessent (Lead) in B1 anlegt; das erste Angebot macht ihn zum Kunden
- ✓ Dublettenprüfung gegen CRMFlow und B1 vor jeder Anlage, Zusammenführen, CSV/Excel-Import und regelbasiertes Scoring

Aktivitäten & Postfächer

- ✓ Anrufe, Termine, Aufgaben, Notizen und E-Mails als B1-Aktivitäten, in einer Zeitleiste und in Mein Tag
- ✓ Postfächer und Kalender von Microsoft 365 oder Google oder eine BCC-Adresse protokollieren E-Mails mit bekannten Kontakten
- ✓ Sequenzen aus E-Mails, Anrufen und Aufgaben, die bei einer Antwort oder Buchung stoppen, und ein Buchungslink pro Vertriebler

Service, KI & mehr

- Geplant: Helpdesk-Tickets auf B1-Serviceabrufen, mit SLAs, Wissensdatenbank, Kundenportal und Vor-Ort-Einsätzen über FieldFlow
- Geplant: Workflow-Designer und KI für Entwürfe, Zusammenfassungen, Scoring und nächste beste Aktion, mit der E-Mail-Erkennung von InboxFlow
- Geplant: Click-to-Call, VoIP, Teams und Zoom, SMS und WhatsApp, protokolliert als B1-Aktivitäten
- Geplant: Berichte mit fakturiertem Umsatz und Marge aus B1, eine Kachel im SAP B1 Web Client, eine mobile App und Add-ins für Outlook und Gmail

WAS SIE BEKOMMEN

Für B1 gebaut, nicht angeflanscht

- ✓ Kunden und Kontakte aus jedem B1-Mandanten, B1 als Master (aktueller Build)
- ✓ Leads, Lebenszyklus, Scoring und Übergabe an B1 (aktueller Build)
- ✓ Pipeline auf B1-Verkaufschancen, Forecast und B1-Angebote (aktueller Build)
- ✓ Aktivitäten in B1, Postfach-Protokollierung und Sequenzen (aktueller Build)
- ✓ Kampagnen mit Einwilligungsregeln, gespiegelt in B1 (aktueller Build)
- ✓ Formulare und Web-Tracking (nächstes Release); Service und KI (geplant)

WER DAMIT ARBEITET

Vertrieb

Vertriebsleitung

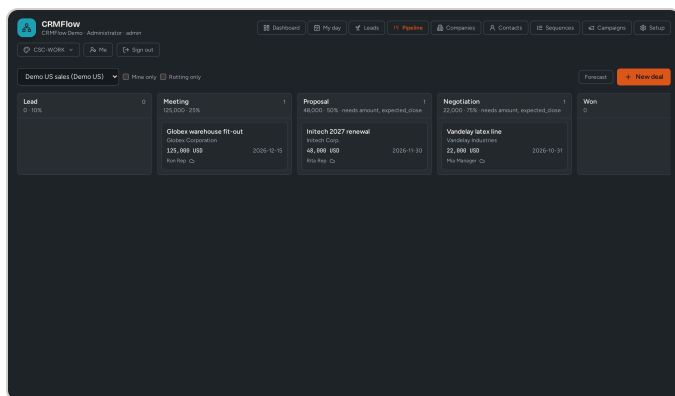
Marketing

Vertriebsinnendienst

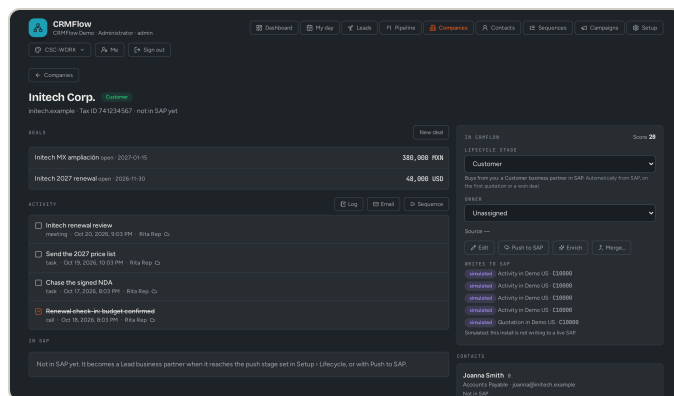
FÜR WEN ES PASST

Händler, Großhändler, Hersteller und Dienstleister mit SAP Business One (HANA oder SQL Server, 10.0 FP2108 oder neuer), die über ein Vertriebsteam verkaufen — in einem Mandanten oder in mehreren.

EINBLICK IN CRMFLOW



In Entwicklung: das Pipeline-Board nach B1-Verkaufsphase (Demodaten)



In Entwicklung: 360-Grad-Kundenansicht mit Deals und Aktivitäten (Demodaten)

Die Ansichten zeigen Demodaten fiktiver Unternehmen. Einige Ansichten zeigen Funktionen, die sich noch in Entwicklung befinden. Die Bildschirmansichten zeigen die englische Benutzeroberfläche.

DER BUSINESS CASE

GEWONNENE STUNDEN / JAHR

630 h

150 Angebote pro Monat

EINGESPARTE KOSTEN / JAHR

\$25.200

bei 40 \$ pro Stunde

Beispielrechnung aus dem Rechner auf der Produktseite, mit dessen Standardwerten. Setzen Sie dort Ihre eigenen Zahlen ein.

WARUM CSC - WORK

Beratungsarbeit, die sich immer wiederholte, wurde zum Produkt. Alle Flow-Produkte laufen auf derselben Basis – gemeinsame Lizenzierung, derselbe SAP Business One Service Layer Client, dasselbe Designsystem –, sodass sie sich nebeneinander installieren lassen und Daten teilen, statt um sie zu konkurrieren.

Entwickelt und betreut von SAP Business One Entwicklern und Beratern, auf HANA und SQL Server.

Gestalten Sie es mit uns – nehmen Sie am Pilotprojekt teil

Wir entwickeln es gemeinsam mit einer kleinen Gruppe früher Kunden.

melgueta@csc-work.com

CSC-
work.com/de/products/crmflow/