



Un CRM completo, con **SAP Business One** come master.

CRMFlow offre a vendite e marketing il CRM che si aspettano — lead, fasi del ciclo di vita, una bacheca della pipeline, offerte, attività, sequenze e campagne email — costruito su SAP Business One invece che accanto. Business partner, contatti, opportunità, offerte, attività e campagne sono i record B1 stessi: nulla viene ridigitato e B1 resta il master. È in sviluppo: il nucleo vendite e marketing funziona nella versione attuale con un SAP Business One simulato e non è ancora stato verificato su un Service Layer reale.

IL PROBLEMA

Le suona familiare?

SAP Business One non ha posto per un potenziale cliente che non è ancora un business partner.

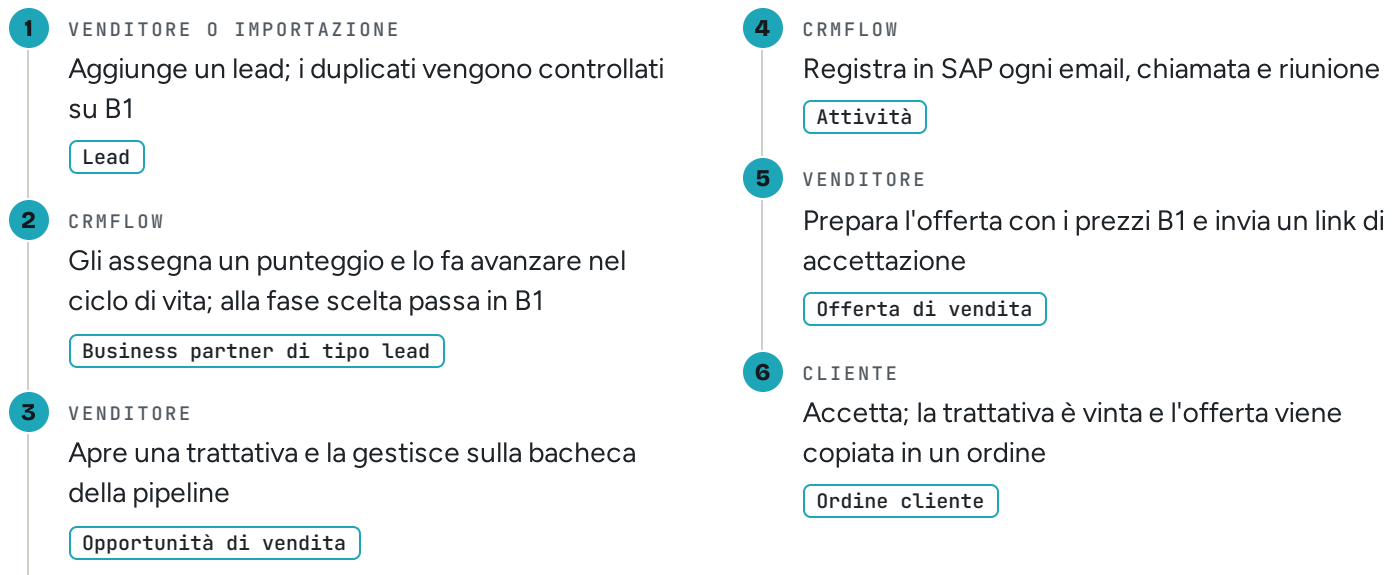
Email e riunioni restano nella casella di ogni venditore, e nessuno vede l'ultima conversazione.

I venditori gestiscono le trattative in un altro CRM, poi ridigitano il cliente e l'offerta in B1.

I risultati delle campagne non arrivano mai in B1, così nessuno può collegare una campagna al fatturato che ha portato.

COME FUNZIONA

Passo dopo passo, dentro SAP Business One



Tutto ciò che fa CRMFlow

Account e contatti

- ✓ Clienti, lead, contatti, indirizzi e addetti alle vendite sincronizzati da ogni database aziendale B1; un'installazione copre più società
- ✓ Business partner collegati tra database per partita IVA, dominio web o nome, in un'unica vista cliente 360
- ✓ Titolarità dall'addetto alle vendite B1: ogni venditore vede i propri account e quelli del team, i responsabili quelli del team
- ✓ Ogni modifica a un campo B1 conservata nello storico del record

Pipeline e offerte

- ✓ Le trattative sono opportunità di vendita B1, su una bacheca della pipeline per società costruita dalle sue fasi di vendita B1
- ✓ Requisiti per fase, avvisi sulle trattative ferme e motivi di vincita e perdita presi da B1
- ✓ Previsioni per responsabile e mese: aperto, ponderato, impegnato e vinto, divise per valuta
- ✓ Offerte con prezzi B1, create come offerte di vendita B1 native, con PDF, link di accettazione e copia in ordine cliente

Marketing

- ✓ Campagne email tramite Postmark o SendGrid, con modelli, liste e segmenti a regole
- ✓ Consenso applicato per contatto secondo CAN-SPAM, CASL, GDPR e la LFPDPPP messicana, con disiscrizione e registro dei consensi
- ✓ Ogni campagna riportata in una campagna B1, con la risposta di ogni business partner
- Prossimo rilascio: moduli incorporabili, landing page, tracciamento del sito con attribuzione UTM e arricchimento delle aziende

Lead e ciclo di vita

- ✓ Lead e contatti potenziali che restano in CRMFlow finché non sono qualificati, con responsabile, origine e punteggio
- ✓ Fasi del ciclo di vita da Iscritto a Cliente, ognuna spiegata a schermo: cosa significa, come si raggiunge, cosa fa in SAP
- ✓ Lei sceglie la fase che crea il business partner di tipo lead in B1; la prima offerta lo trasforma in cliente
- ✓ Controllo dei duplicati su CRMFlow e B1 prima di ogni creazione, strumento di unione, importazione CSV/Excel e punteggio a regole

Attività e caselle email

- ✓ Chiamate, riunioni, compiti, note ed email scritti come attività B1, su una timeline e in La mia giornata
- ✓ Caselle e calendari Microsoft 365 o Google, oppure un indirizzo BCC, registrano le email con contatti noti
- ✓ Sequenze di email, chiamate e compiti che si fermano a una risposta o a una prenotazione, e un link di prenotazione per venditore

Assistenza, AI e altro

- Previsto: ticket di help desk sulle chiamate di assistenza B1, con SLA, knowledge base, portale clienti e interventi in sede affidati a FieldFlow
- Previsto: editor di workflow e AI per redigere, riassumere, assegnare punteggi e suggerire la prossima azione, riusando la lettura email di InboxFlow
- Previsto: clic per chiamare, VoIP, Teams e Zoom, SMS e WhatsApp, registrati come attività B1
- Previsto: report uniti al fatturato e al margine B1, un riquadro nel SAP B1 Web Client, un'app mobile e componenti aggiuntivi per Outlook e Gmail

COSA OTTIENE

Nato per B1, non aggiunto a posteriori

- ✓ Account e contatti da ogni società B1, con B1 come master (versione attuale)
- ✓ Lead, ciclo di vita, punteggio e invio a B1 (versione attuale)
- ✓ Pipeline sulle opportunità B1, previsioni e offerte B1 (versione attuale)
- ✓ Attività in B1, registrazione delle email e sequenze (versione attuale)
- ✓ Campagne con regole di consenso, riportate in B1 (versione attuale)
- ✓ Moduli e tracciamento web (prossimo rilascio); assistenza e AI (previsto)

CHI LO USA

Venditori

Responsabili vendite

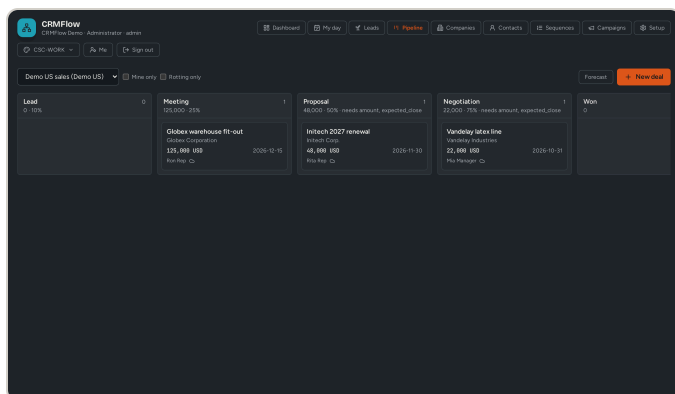
Marketing

Ufficio commerciale

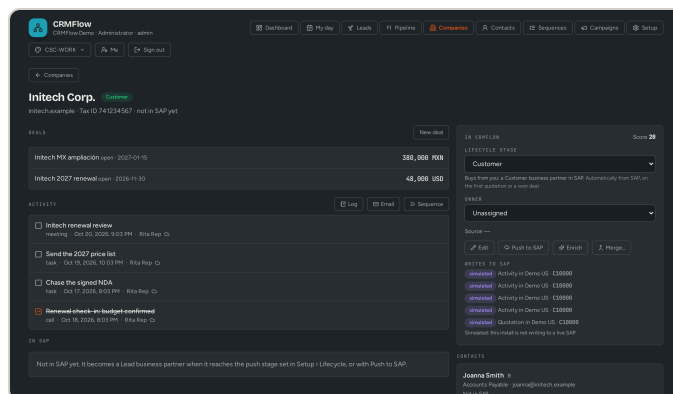
PER CHI È ADATTO

Distributori, grossisti, produttori e società di servizi con SAP Business One (HANA o SQL Server, 10.0 FP2108 o successiva) che vendono con un team commerciale — in una società o in più società.

DENTRO CRMFLOW



In sviluppo: la pipeline per fase di vendita B1 (dati demo)



In sviluppo: vista cliente 360 con trattative e attività (dati demo)

Schermate mostrate con dati dimostrativi di aziende fittizie. Alcune schermate mostrano funzionalità ancora in sviluppo. Le schermate dei prodotti sono in inglese.

IL BUSINESS CASE

ORE RECUPERATE / ANNO

630 h

150 offerte al mese

COSTI RISPARMIATI / ANNO

\$25.200

a 40 \$ l'ora

Esempio indicativo tratto dal calcolatore della pagina prodotto, con i valori predefiniti. Lì può inserire i Suoi numeri.

PERCHÉ CSC - WORK

Il lavoro di consulenza che si ripeteva è diventato prodotto. Ogni prodotto Flow poggia sulle stesse fondamenta — licenze condivise, lo stesso client per il Service Layer di SAP Business One, lo stesso design system — così si installano l'uno accanto all'altro e condividono i dati invece di contenderseli.

Sviluppati e supportati da sviluppatori e consulenti SAP Business One, su HANA e SQL Server.

Lo costruisca con noi: partecipi al pilota

Lo stiamo sviluppando con un piccolo gruppo di primi clienti.

melgueta@csc-work.com

csc-work.com/it/products/crmflow/