

Envisioning-Workshop: Dynamics 365 CE

Ein erfolgreiches CRM-Projekt beginnt mit einer klaren Strategie. Erarbeiten Sie mit uns die optimale Vorgehensweise für die Einführung von Dynamics 365 Customer Engagement – zielgerichtet, effizient und zukunftssicher.

Klare CRM-Strategie, konkrete Ziele, maßgeschneiderte Roadmap für Dynamics 365 CE

Zu Beginn erfassen wir Ihre kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensziele, um eine fundierte Basis für die Beratung zur gesamten Power Platform zu schaffen. Anschließend analysieren wir Ihre bestehende Systemlandschaft und identifizieren relevante Stakeholder, um Integrations- und Beteiligungsbedarfe abzuleiten. Der Schwerpunkt des Workshops liegt auf der detaillierten Betrachtung Ihrer Prozesse – wir erfassen, hinterfragen und optimieren diese gezielt. Zudem zeigen wir Ihnen Entwicklungspotenziale auf, die in späteren Projektphasen umgesetzt werden können.

Welche Möglichkeiten bietet Dynamics 365 Customer Engagement in der Cloud?

Nutzen Sie die Vorteile von Dynamics 365 Customer Engagement in der Microsoft Cloud: Profitieren Sie von höchsten Sicherheitsstandards und greifen Sie jederzeit und von überall auf Ihre Daten zu. Ermöglichen Sie eine nahtlose Zusammenarbeit, indem Informationen ortsunabhängig geteilt werden. Dank der Skalierbarkeit und automatischen Updates bleiben Sie stets flexibel und reagieren schnell auf neue Anforderungen. Zudem optimieren Sie Arbeitsabläufe, sodass Ihre Mitarbeitenden sich auf die wirklich wichtigen Aufgaben konzentrieren können.

Ihr Ergebnis nach dem Workshop

Nach dem Workshop verfügen Sie über eine fundierte Grundlage für Ihr Projekt: Eine Meilensteinplanung mit grober Budgetabschätzung ermöglicht eine erste Einschätzung des Gesamtvorhabens. Durch die Analyse Ihrer Geschäftsprozesse entsteht eine klare Roadmap mit definierten Schwerpunkten für verschiedene Projektphasen. Zudem bewerten wir den Bedarf an weiteren Diagnose-Workshops, um spezifische Anforderungen gezielt zu vertiefen. Der grobe Projektumfang wird abgesteckt, sodass klare Erwartungen und Ziele festgelegt werden können. Schließlich identifizieren und bewerten wir potenzielle Projektrisiken, um frühzeitig geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung zu entwickeln.

„Bei der Einführung eines CRM-Systems sollte der Fokus stets auf den Geschäftsprozessen liegen und nicht auf der Software selbst. Wer diese Grundregel beachtet, schafft echten Mehrwert und sorgt für eine nachhaltige Optimierung statt nur für eine technische Implementierung.“

Sven Wiesner
Technology Architect

Für mehr Details nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf!

Andre Mucke
Senior Manager