

## Best Practices - Microsoft Dynamics 365 Sales (CRM)

9-Tage Einführungspaket zur  
Optimierung von Vertriebs- und  
Kundenbeziehungsmanagement-  
Prozessen





- Einleitung
- Unternehmensnutzen
- Lieferumfang
- Projektplan
- Preis



# Einleitung

INKUBIT

# Einleitung

## Vertrieboptimierung mit Microsoft Dynamics 365

Die Implementierung einer CRM-Lösung ist ein strategischer Schritt, welcher sich auf Prozesse und Abläufe in den verschiedensten Unternehmensbereichen auswirkt.

Die Etablierung von Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagement-Prozessen durch die Einführung einer CRM-Lösung führt zu einer erhöhten Daten- und Prozessqualität über alle Unternehmensbereiche hinweg, in denen mit Kundendaten gearbeitet wird und sorgt somit zu einer messbaren Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

INKUBIT hat ein 9-tägiges standardisiertes Microsoft Dynamics 365 Sales (CRM) Implementierungspaket entwickelt, welches sich unter anderem auf die Bereitstellung der Lösung aus der Cloud, deren Implementierung und Anpassung, den Datenimport, sowie das Endnutzertraining der Lösung spezialisiert hat.







# Unternehmensnutzen

## Management

- Vertriebs-Erfolgs-Monitoring durch Dashboards und Einsicht von relevanten KPIs und Vertriebszielen
- Abbildung einheitlicher Preisstrukturen über Preislisten für Produkte & Dienstleistungen
- Erhöhung der Kundendatenqualität und Zentralisierung von Kundendaten zur System- und Prozessübergreifenden Nutzung
- Initialer Datenimport von Kundendaten aus anderen Systemen oder Excel zur schnellen Systemeinführung im Unternehmen

# Unternehmensnutzen

## Vertriebsmitarbeiter

- Vereinheitlichung von Vertriebsprozessen in den Bereichen Kundendatenanlage und -pflege
- Verbesserung und Effizienzsteigerung in der Kundenkommunikation durch integrierte Systeme (u.a. Outlook & SharePoint Online)
- Effiziente Erstellung einheitlicher Angebote und Aufträge
- Arbeiten an den richtigen Verkaufschancen durch Qualifizierungsmetriken zur Erhöhung der Vertriebs-Leistung
- Implementierung eines einheitlichen Qualifizierung Prozesses für Leads und Verkaufschancen
- Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing durch Übergabeprozesse
- Automatisiertes Aktivitäts-Tracking (E-Mails, Termine, Telefonaktivitäten) und Zentralisierung von Kommunikationsaktivitäten





# Unternehmensnutzen

## Marketingabteilung

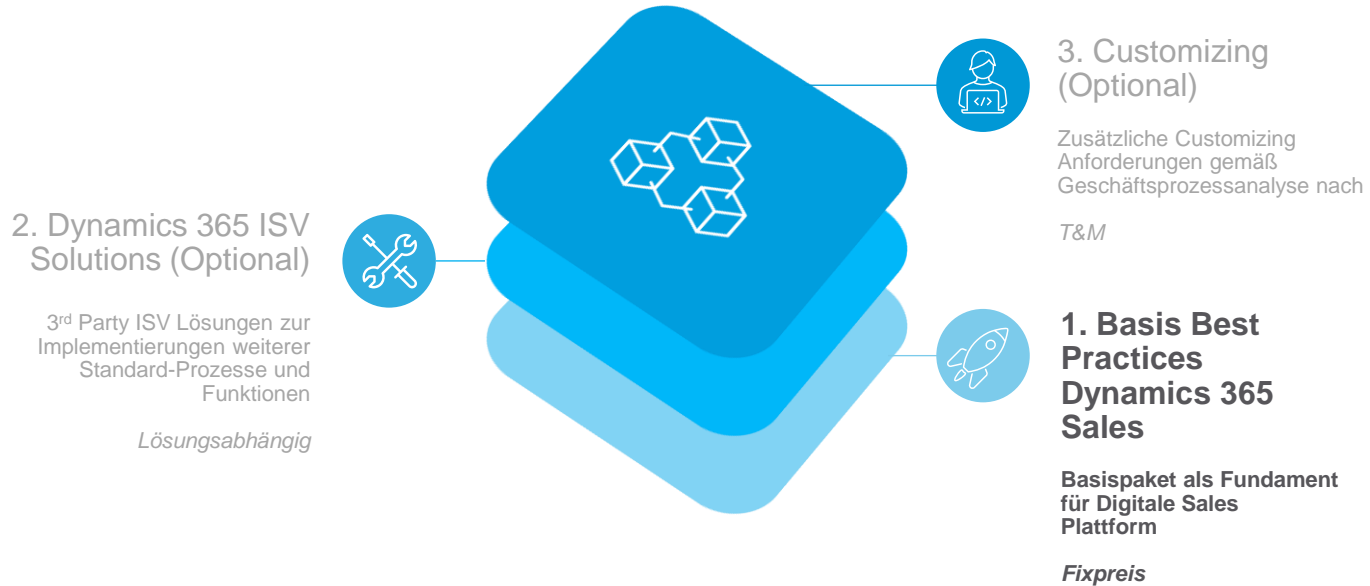
- Transparenz über Kundeninteressen und Vertriebspotenziale durch Vertriebs- und Marketingdashboards
- Aufbau strukturierter Marketinginformationen innerhalb der Kundendaten für gezielte Outbound Marketingmaßnahmen (z.B. E-Mail Marketing und Social Media Marketing)
- Bewertung des Erfolgs von Marketingaktivitäten in Form von Marketingdashboards und Zuordnung zu Kampagnen



# Lieferumfang



# Best Practices Projekt Implementierungs-Ebenen



# Lieferumfang

## 9-Tage Einführungspaket zur Optimierung von Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagement-Prozessen

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
1	Demo Standardfunktionen Microsoft Dynamics 365	Demonstration der Standardfunktionen von Microsoft Dynamics 365 Sales Enterprise	2,00 h
2	Anforderungsworkshop mit den Themenblöcken: <ul style="list-style-type: none"><li>- Einführung in Projektmanagement-Tool (Azure DevOps) zur Zusammenarbeit</li><li>- Kunden &amp; Stammdatenmanagement</li><li>- Produkt &amp; Dienstleistungskatalog</li><li>- Aktivitätsmanagement</li><li>- Marketingdaten</li><li>- Lead Prozess</li></ul>	Microsoft Dynamics 365 Systemeinführungskonzept	8,00 h

# Lieferumfang

9-Tage Einführungspaket zur Optimierung von Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagement-Prozessen

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
2	<p>Anforderungsworkshop für Microsoft Dynamics 365 Sales Einführung mit den Themenblöcken:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Angebotsprozess</li><li>- Vertriebsziele</li><li>- Vertriebs-Performance Dashboards &amp; Vertriebs KPIs</li><li>- Datenbasis für Initial-Datenimport</li><li>- End-User Trainingskonzept</li><li>- Verkaufschancen Qualifizierung</li></ul>	Microsoft Dynamics 365 Systemeinführungskonzept	8,00 h

# Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
3	Erstellung der IT-Lösungsdokumentation	IT-Lösungsdokumentation	4,00 h
4	Initiales System-Setup für 3 Microsoft Dynamics 365 Instanzen (Dev, Test, Prod) und Basiskonfiguration von Microsoft Dynamics 365 Sales	3 verfügbare Microsoft Dynamics 365 Instanzen im Microsoft Kunden-Tenant	8,00 h



# Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
5	System Basis-Integration Office 365 (Outlook, Exchange Server Online, SharePoint Online)	Nutzung der Basis Office 365 Integrationen	4,00 h
6	System-Customizing in Kundeninformationen & Dynamics 365 Sales Prozessen gemäß Systemeinführungskonzept	Systemanpassungen zur Erhöhung des System-Fit orientiert am Kundenbedarf	38,00 h
7	End-User Training mit Übungseinheiten gemäß Trainingskonzept auf Test-System	Wissenstransfer zu Prozessen und Systemnutzung zur Etablierung der Lösung im Unternehmen	4,00 h

# Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
8	Go-Live Support	System Go-Live	4,00 h
		<b>SUMME</b>	<b>72,00 h</b>



# Projektplan & Liefermethodik



- Erwartungen an Lösungsumsetzung
- Anforderungsworkshop
- Systemeinführungs-Konzept
- Mitarbeiter-Ressourcenplanung
- Einführung Projektmanagement-Tool (Azure DevOps)

### Woche 1 Projekt Kick-Off



- Einrichtung System-Landschaft
- Einrichtung Integrationen (Microsoft 365)
- Anpassung Datenmodell
- Vertriebs-Prozessanpassungen
- Implementierung Vertriebs-Dashboards

### Woche 2-3 Implementierung



- Test & Abnahme der Anpassungen durch Nutzerakzeptanz-Tests
- Stammdatenimport (Kundendaten, Preiskatalog, Leads, VCs)
- Endnutzerschulungen
- Go-Live Dry-Run

### Woche 3-4 Bereitstellung



- Finaler Datenimport auf Produktionsumgebung
- Bereitstellung des Produktionssystems und Go-Live
- Bereitstellung der Dokumentation

### Woche 5-6 Go-Live

#### Aufwand INKUBIT: 9 Tage (72 Stunden)

Die Projektumsetzung erstreckt sich erfahrungsgemäß über eine mehrwöchige Zusammenarbeit, welche stark und direkt von der Verfügbarkeit und der Mitwirkung des Kunden bezüglich benötigter Informationen abhängt. Hier sehen Sie einen beispielhaften Projektlauf.



# Preis

*\*Alle Preise verstehen sich netto zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.*

Position	Paket	Anzahl	Einzelpreis
1	Microsoft Dynamics 365 Sales (CRM) 9-Tage Standardeinführung zur Optimierung von Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagement-Prozessen gemäß Lieferumfang	1	10.800,00 €
2	Optionales Kontingent - Microsoft Dynamics 365 Beratung & Implementierung – Stundensatz	1	137,50 €
3	Microsoft Dynamics 365 Sales Enterprise Lizenzkosten - Preis pro Nutzer / Monat	1	72,10 €

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit



**INKUBIT Business Solutions GmbH**

Ludwig-Erhard-Straße 18  
20459 Hamburg  
Deutschland

Geschäftsführer: Kai Gutzeit

**INKUBIT Business Solutions Sp. z o. o.**

Al. Grunwaldzka 345/347  
80-309 Gdańsk  
Poland

Geschäftsführer: Kai Gutzeit

[www.inkubit.com](http://www.inkubit.com)

[info@inkubit.com](mailto:info@inkubit.com)



**INKUBIT**