

ITVT Sales Quick Start App



ITVT Sales Quick Start App

Unsere Lösung bietet Kunden einen schnellen und nahtlosen Start für deren Vertriebsaktivitäten, einfach per App. Die Geschäftsprozesse werden optimiert, indem ineffiziente manuelle Aufgaben automatisiert werden und klare Prozesse sowie Standards für die Kundenkommunikation definiert werden. Diese Effizienzsteigerung durch Automatisierung und die Gewinnung von Wissen/ Verständnis zum Kaufverhalten deren Kunden schafft Raum für ein personalisiertes Kundenerlebnis für nachhaltigen Erfolg - und das auf Knopfdruck mobil abrufbar!

Funktionsumfang

My Work	Dashboard (kein Power BI)	✓
	Activity	✓
	Visit Report	✓ Highlight
Customer	Account	✓
	Contact	✓
	Competitor	✓
Sales	Lead	✓
	Opportunity	✓
	Project	✓ Highlight
	Equipment	✓ Highlight
	Knowledge article	✓
	Potentials	✓ Highlight
	Products	✓
	Quotes	optional
	Orders	optional
Invoices	optional	
Marketing	Marketing Lists	optional
	Campaigns	optional
	Quick Campaigns	optional
Service	Cases	optional
	Service activity	optional



Projektdauer
8 Wochen



Festpreis inkl.
Canvas-App

Funktionen der Sales Quick Start App

Basisfunktionen

- › Starten Sie schnell mit Vertriebsaktivitäten und integrieren Sie eingebettete Geschäftsprozesse für einen reibungslosen Ablauf.
- › Nutzen Sie die ITVT Sales Quick Start App, um effizienter und fokussierter durch den Tag zu gehen.
- › Erweitern Sie das Standard-MS-Verkaufsmodul um wichtige Funktionen, wie 360°-Ansicht, Besuchsbericht und Kundenpotenziale.
- › Gewinnen Sie detaillierte Einblicke in die Bedürfnisse und Vorlieben Ihrer Kunden und machen Sie sie mit Hilfe von Dashboards sichtbar.
- › Verfolgen Sie den Fortschritt Ihrer Opportunities in Echtzeit.
- › Bieten Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern mehr Zeit durch die Automatisierung manueller Prozesse und sorgen Sie für ein reibungsloses Benutzererlebnis.
- › Definieren Sie klare Prozesse und Standards für die Kundenkommunikation und stärken Sie Ihre Kundenbeziehungen.
- › Erweiterte Einrichtung:
 - › Gewährleisten Sie einen nahtlosen Workflow in Dynamics 365 durch die Integration von Microsoft-Produkten wie Office und Outlook
 - › Nutzen Sie KI um das Kundenverhalten zu analysieren und vorherzusagen. Automatisieren Sie sich wiederholende Aufgaben durch Algorithmen.

Besuchsbericht

- › Dokumentieren Sie Ihre Besuche und neue Erkenntnisse.
- › Nutzen Sie formatierbare Freitextinformationen als strukturierte, auswertbare Informationen.
- › Lösen Sie Folgeaktivitäten ganz einfach per Knopfdruck und versenden Sie Verkaufsunterlagen.
- › Senden Sie einen Besuchsbericht im PDF-Format an eine ausgewählte Verteilergruppe.

Potentiale

- › Potenzielle und tatsächliche Umsätze sind wichtige Unterscheidungsmerkmale für Kunden: Behalten Sie den Überblick was und wie viel Ihre Kunden kaufen oder verbrauchen.
- › Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kundenmanagement.
- › Verkaufen Sie Lösungen, keine Einzelprodukte!

**Geben Sie nicht so schnell auf:
Bleiben Sie in Kontakt und
konzentrieren Sie sich auf die
Chancen!**

Funktionen der Sales Quick Start App

Digitale Maschinenakte

Durch die „digitale Maschinenakte“ erhalten Sie ein Customer Assets, das Ihnen jederzeit einen aktuellen Überblick über notwendige Maßnahmen im Projekt bietet.

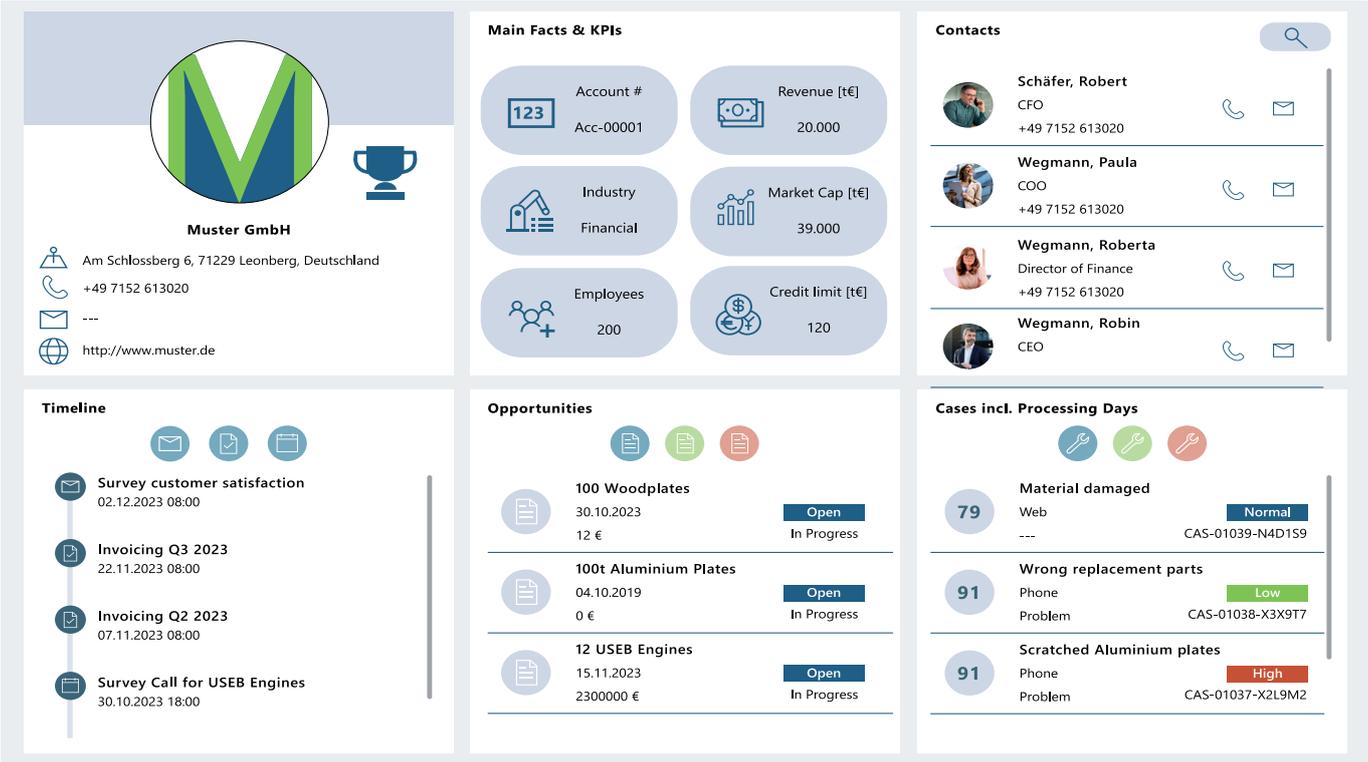
Dazu zählt auch die Produktverfolgung an verschiedenen Standorten sowie die gezielte Anlagenüberwachung mittels Sensoren an Produktionsstrecken.

Ihr Vorteil der Canvas-App (360°-Sicht)

Der Kunde steht im Mittelpunkt – insbesondere in Ihrem CRM-System.

Alle wichtigen Informationen des Kunden werden Ihnen in einer übersichtlichen 360°-Ansicht präsentiert.

Vorhandene Informationen, die erweitert werden können, um Kontoinformationen, Hauptfakten und KPIs, Kontakte, Zeitleiste, Chancen und Fälle, sowie Nutzung einer Suchfunktion und Weiteres.



The screenshot displays a 360° view of a customer profile in the Canvas-App. The interface is organized into several sections:

- Customer Profile (Muster GmbH):** Includes a logo, address (Am Schlossberg 6, 71229 Leonberg, Deutschland), phone number (+49 7152 613020), and website (http://www.muster.de).
- Main Facts & KPIs:** A grid of key metrics:
 - Account #: 123 (Acc-00001)
 - Revenue [t€]: 20.000
 - Industry: Financial
 - Market Cap [t€]: 39.000
 - Employees: 200
 - Credit limit [t€]: 120
- Contacts:** A list of key personnel with contact icons:
 - Schäfer, Robert (CFO)
 - Wegmann, Paula (COO)
 - Wegmann, Roberta (Director of Finance)
 - Wegmann, Robin (CEO)
- Timeline:** A vertical list of recent events:
 - Survey customer satisfaction (02.12.2023 08:00)
 - Invoicing Q3 2023 (22.11.2023 08:00)
 - Invoicing Q2 2023 (07.11.2023 08:00)
 - Survey Call for USEB Engines (30.10.2023 18:00)
- Opportunities:** A list of sales opportunities with status indicators:
 - 100 Woodplates (30.10.2023, 12 €, Open/In Progress)
 - 100t Aluminium Plates (04.10.2019, 0 €, Open/In Progress)
 - 12 USEB Engines (15.11.2023, 2300000 €, Open/In Progress)
- Cases incl. Processing Days:** A list of open cases with priority levels:
 - Material damaged (79 cases, Normal priority, CAS-01039-N4D1S9)
 - Wrong replacement parts (91 cases, Low priority, CAS-01038-X3X9T7)
 - Scratched Aluminium plates (91 cases, High priority, CAS-01037-X2L9M2)

ITVT Support

Damit Ihre Geschäftsprozesse reibungslos funktionieren, sind die richtigen Funktionen unserer ITVT Microsoft Produkte von grundlegender Bedeutung.

Unser Supportteam unterstützt Sie dabei gerne mit umfangreichen Supportleistungen und einer 24/7 Erreichbarkeit. So profitieren Sie jederzeit von einem zuverlässigen System - unabhängig von der Unternehmens- und Systemgröße.

Ein erfolgreiches Projekt endet nicht mit der Implementierung. Um einen nachhaltigen Projekterfolg für unsere Kunden zu generieren, stehen wir auch nach der vollständigen Integration von Microsoft Dynamics 365 an Ihrer Seite.

Unsere erfahrenen Support Engineers unterstützen Sie bei allen technischen oder anwendungsbezogenen Fragen und Problemen rund um Microsoft 365. Dabei entscheiden Sie, ob als dauerhafter Supportpartner an Ihrer Seite oder spontan bei Notfällen.

Maßgeschneiderter Support

Die Zufriedenheit unserer Kunden hat für uns oberste Priorität, deshalb bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Verträge an – vom Service Level Agreement über Supportverträge bis hin zu reinen Servicekontingenten – Sie als Kunde bestimmen den Leistungsumfang, die Reaktionszeit und den Service Level des Supports selbst. Wir freuen uns darauf, Sie zu unterstützen!



Durch den Einsatz des ITVT Supports die Akzeptanz Ihrer M365/ Dynamics 365 Lösung im Unternehmen stärken



Der ITVT Support verbessert das Wachstum und die Skalierbarkeit der eingesetzten M365/ Dynamics 365 Lösungen und deren Prozesse



Durch das ITVT Support Portal immer auf dem Laufenden sein



Entlastung der eigenen IT durch den Einsatz des ITVT Supports



ITVT Group

Die ITVT Group ist ein international tätiger Anbieter von branchenspezifischen CRM- und ERP-Enterprise-Lösungen auf der Basis von Microsoft Dynamics. Als Business-Consulting-Dienstleister unterstützt ITVT mittelständische Unternehmen bei der IT-gestützten Optimierung ihrer Geschäftsprozesse – von der Strategie- und Prozessberatung bis hin zu Fragen der Systemauswahl, -implementierung und -integration. Für Hosting- und Cloud-Dienstleistungen betreibt ITVT mehrere BSI-zertifizierte Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland.

Das Unternehmen wurde 2001 gegründet und beschäftigt derzeit über 200 Mitarbeiter. Hauptsitz der Firmengruppe ist Leonberg bei Stuttgart.

Zudem ist ITVT an den Standorten Biberach, Hamburg, Karlsruhe, Kiel, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, St Petersburg (Florida, USA), Amsterdam (Niederlande), Lindau-Kemptthal (Schweiz) und Manila (Philippinen) vertreten.

ITVT-Kunden profitieren von langjährigen und umfangreichen Branchenerfahrungen, technologischer Expertise und globaler Präsenz an Standorten auf drei Kontinenten. Wir erweitern gezielt unser technologisches und betriebswirtschaftliches Know-how und kennen uns auch in Innovationsthemen wie Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz, Machine Learning, Big Data und Cloud bestens aus.

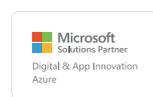
www.itvt.de

Erfolgreiche Projekte aller Größenordnungen

Unsere erfahrenen, hochqualifizierten und sozial kompetenten Experten sorgen für eine schnelle und nahtlose Integration unserer Lösungen in Ihre Systemlandschaft.

Schulungen und zuverlässiger 24/7-Support

Mit unserem professionellen Support gemäß ITIL sind Sie jederzeit auf der sicheren Seite. Wir unterstützen Sie beim reibungslosen und effizienten Einsatz Ihrer CRM-Lösung und Microsoft Business Solutions, der Betreuung Ihrer IT-Infrastruktur und bei der Schulung Ihrer Anwender. Über unsere mehrsprachige Support-Hotline erreichen Sie rund um die Uhr sofort einen freundlichen und kompetenten ITVT-Spezialisten.



IT Vision Technology GmbH

Am Schlossberg 6
71229 Leonberg
Germany

site www.itvt.de
mail sales@itvt.de

fon +49 7152 61302 - 0
fax +49 7152 61302 - 99