

Kontakte schneller finden.

Unsere Lösung: NAVAX CX Masterdata Hero.

Durch Zentralisierung sämtlicher Daten mit einer Schnittstelle finden Sie schnell und einfach zu Ihren Kundenkontakten.

Und wir lieben es.

CX Masterdata Hero

Kundenbezogene Daten – Automatische Datensynchronisierung
Relevante Informationen – 360° Blick – Datenqualität



- ✓ Best Practice Implementierung
- ✓ Individualisierung
- ✓ Best Practice Prozesstrainings
- ✓ Datenimport

Package Preis
€ 12.000

Ihr Mehrwert

Einsparung in Datenpflegeaufwand

Durch synchronisierte Dateneinspielungsfunktionen werden kundenzentrierte Informationen automatisch an einem zentralen Punkt zur Verfügung gestellt. Der NAVAX Richtwert zum Einsparungspotenzial liegt bei bis zu 20%.

Stammdaten sind essenziell für die Qualität der Kundenbeziehungen

Ein erfolgreiches Management von Kundenbeziehungen ist für Unternehmen nur auf Basis eines professionellen, zentralisierten Stammdatenmanagement möglich. 60% der Unternehmen im deutschsprachigen Raum sprechen einem professionellen Stammdatenmanagement hohe Relevanz zu.

Response Zeit verkürzen und Kommunikationszyklus beschleunigen

Mit Echtzeit Digitalisierung können Mitarbeiter über interne Schnittstellen ohne Zeitverlust die weitere Bearbeitung von Kundenkontakten aufgreifen und so die Kundenbeziehung bereits beim ersten Kontakt positiv stärken.

Stammdaten als Performance Boost für Sales, Marketing und Service

50% der Kundenanfragen digitalisieren, manuelle E-Mail Bearbeitung reduzieren und Branchenvorleiter bei Kundenerlebnissen werden. Für all diese Ziele bildet Stammdatenmanagement die Basis.

Nutzen Sie Ihre Zeit sinnvoll, um zu Netzwerken, Ihre Partner zu betreuen und neue Kooperationen zu gewinnen.

Die Digitalisierung mittels **bewährter Best Practice Prozesse** zur Daten- und Informationspflege schafft Transparenz und erleichtert den Informationstransfer innerhalb Ihres Unternehmens. **Nutzen Sie Ihre Zeit sinnvoll**, um zu Netzwerken, Ihre Partner zu betreuen und neue Kooperationen zu gewinnen. Hohe Datenqualität und eine kurze Durchlaufzeit der **Anwenderprozesse** in der Datenpflege sind der Schlüssel. NAVAX CX Masterdata Hero bildet die **Grundlage für Ihre digitalen Geschäftsprozesse**.

Die NAVAX Customer Experience (CX) Experten helfen Ihnen dabei sicherzustellen, dass Ihre **Digitalisierungsziele** erreicht werden.

NAVAX CUSTOMER EXPERIENCE

Mehr unter navax.com
+43 50 83380, cx@navax.com

CX Masterdata Hero Package im Überblick

Unsere NAVAX CX Packages werden als fertig konfigurierte Pakete mitsamt einer bewährten Prozesslogik implementiert und zu einem Fixpreis angeboten. Im Folgenden finden Sie einen Überblick zu jenen Funktionen, die mit unseren standardisierten Packages bereits abgedeckt sind. Ihre Aktivitäten rund um die Kundendatenpflege können Sie komfortabel auf Basis unseres bereitgestellten CX Masterdata Hero Packages durchführen.

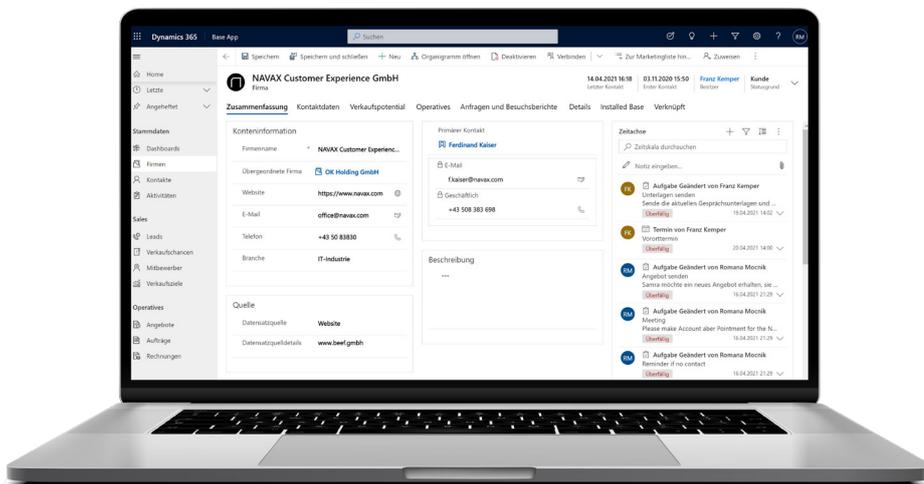
Sofort loslegen mit Best Practice.

Sie können sofort auf angepasste Formulare und Ansichten der genutzten Datentypen zurückgreifen. Datentypen, wie beispielsweise Kontakte und Firmen, können einfach nach unseren Best Practices zur Datenerfassung gepflegt werden.

Überblick haben, zu jeder Zeit.

Mit bewährten Ansichtsfiltren behalten Sie den Überblick über alle relevanten Daten Ihrer Datenbank und den relevanten Verknüpfungen.

Abbildung von Firmenprofilen mit Standorten



Ansicht eines Firmenprofils.

360° Profil einsehen.

Erfassung und Tracking jeglicher Kundenkommunikation für den 360°-Blick erleichtert Ihnen im Hintergrund die Arbeit. Auf einem Datensatz finden Sie sämtliche Verknüpfte Informationen dazu.

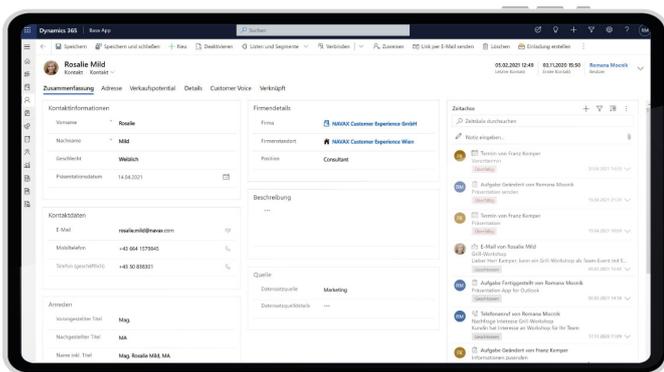
Optional:

- Kundenspezifische Anpassungen für Felder und Formulare der vorhandenen Datentypen
- Erweiterung um weitere benötigte Datentypen
- Etc.

CX Masterdata Hero Package im Überblick

Kontakte richtig ansprechen.

Abbildung von persönlicher, individueller und professioneller Anrede inklusive automatisch richtige Titelstellung.



Vorkonfigurierte Anredeform im Firmenprofil.

Ein Paket zum Fixpreis!

- Mit bewährten Prozessen
- Fertig konfiguriert
- Schnelle Implementierung

Gloable Aktivitäten tracken.

Globales Aktivitäts-Reporting zur Darstellung des letzten Kundenkontakts auf allen Ebenen, um Maßnahmen davon abzuleiten zu können.

Verknüpfte Dokumente abrufen.

Das CX Masterdata Hero Package beinhaltet eine etablierte Verknüpfung zu Microsoft SharePoint für Ihre Dokumentenablage.

Outlook verknüpfen.

Bei der Verwendung von Exchange Online ist standardmäßig ist eine serverseitige Synchronisation in Verbindung mit Dynamics 365 App for Outlook vorgesehen und im Projekt enthalten. Für alle im Projekt freigeschalteten User wird die Outlook-Synchronisation aktiviert. Die Standardfiltereinstellungen werden verwendet. Bei der Verwendung eines OnPremise Exchange Servers muss dies im Projekt angegeben werden und bedarf für die Verknüpfung einer separaten Aufwandschätzung.

Daten importieren.

Der Datenimport wird von NAVAX geschult und betreut, die Datenaufbereitung (= Herstellung eines importtauglichen Formats und Bereinigung der Daten) wird vom Kunden selbst vorgenommen. Der Kunde trägt dafür Sorge, dass ein Mapping der Daten möglich ist (eindeutige Datensatznummern). Im Rahmen des Packages ist die Betreuung und der Datenimport für die Datentypen „Firmen“ und „Kontakte“ inbegriffen. Wenn weitere Datentypen importiert werden sollen, kann dies sehr gerne zusätzlich vereinbart werden.

Mehr verkaufen. Jetzt.

Unsere Lösung: **NAVAX CX Sales Growth.**

Mit Sales Digitalisierung und wenig Aufwand zur
Echtzeit-Verkaufssteigerung.

Und wir lieben es.

CX Sales Growth

Sales Dashboard – Vertriebsplanung – Sales-Pipeline – Echtzeit-KPIs
360° Kundenprofil – Mitbewerbs-Monitoring



- ✓ Best Practice Implementierung
- ✓ Individualisierung
- ✓ Best Practice Prozesstrainings
- ✓ Datenimport

Package Preis
€ 7.200

Ihr Mehrwert

Profitabilitätssteigerung in der Vertriebssteuerung

Durch vorkonfigurierte Dashboards mit Echtzeit-KPI-Entwicklung werden Reportingaufwände reduziert und Steuerungsmöglichkeiten anhand der Verkaufperformance dynamisiert. Der NAVAX Richtwert zur erreichbaren Profitabilitätssteigerung liegt bei 40%.

Upselling Chancen mittels transparenten Kundenprofilen steigern

Ein 360° Kundenprofil vom individuellem Informationsverhalten bis zum letzten Telefonanruf steigert die Betreuungszufriedenheit und schafft echte Upselling Potenziale durch Kundenloyalität. Der NAVAX Richtwert zur Upselling Steigerung liegt bei ¼.

Akquisitionskosten senken

Durch gezieltere Analysen und Ansprache relevanter Kontakte und Gruppen können Fehlinvestitionen in Leads mit zu geringem Potenzial eingespart werden. Der NAVAX Richtwert für gesenkte Akquisitionskosten liegt bei 1:3 gegenüber dem Customer Value.

Customer Lifetime Value Boost durch vollständige Kundeninformationen

360° Kundenprofile sind die Basis für eine kundenzentrierte Geschäftsbeziehung, die Verkaufschancen steigert und den Customer Lifetime Value erhöhen kann. Der NAVAX Richtwert für Customer Lifetime Value Erhöhung reicht bis zur Verdoppelung.

Behalten Sie das Gesamtziel stets im Blick.

NAVAX CX Sales Growth bietet Ihnen zugeschnittene **Best Practice Performance** für einen günstigen Sofort-Einstieg in die Vorteilswelt des digitalen Sales Management. Das Package ist speziell für typische Strukturen Ihrer essenziellsten Anwendungsprozesse ausgerichtet und bietet alle Inhalte, die Sie für eine **erfolgreiche Implementierung** benötigen. Zusammen mit CX Masterdata Hero bildet es die **Grundlage für Ihre digitalen Geschäftsprozesse**.

Die NAVAX CX Experten helfen Ihnen dabei sicherzustellen, dass Ihre **Digitalisierungsziele** erreicht werden.

NAVAX CUSTOMER EXPERIENCE

Mehr unter navax.com
+43 50 83380, cx@navax.com

CX Sales Growth Package im Überblick

Unsere NAVAX CX Packages werden als fertig konfigurierte Pakete mitsamt einer bewährten Prozesslogik implementiert und zu einem Fixpreis angeboten. Im Folgenden finden Sie einen Überblick zu jenen Funktionen, die mit unseren standardisierten Packages bereits abgedeckt sind. Ihre Aktivitäten rund um Verkaufschancen können Sie komfortabel auf Basis unseres bereitgestellten CX Sales Growth Package durchführen.

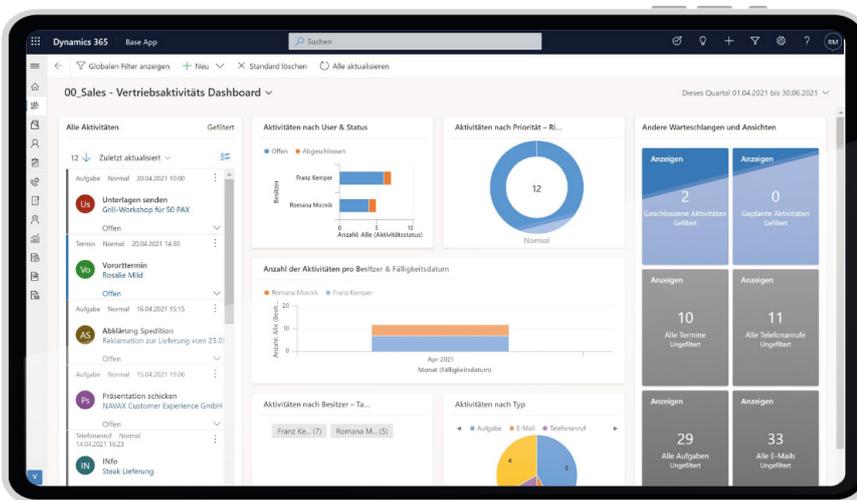
Sofort loslegen mit Best Practice.

Angepasste Formulare und Ansichten der genutzten Datentypen. Im Vertrieb beispielsweise für Leads und Verkaufschancen, ganz nach unseren Best Practices.

Sales Prozesse optimieren.

Vorschlag für einen gesamten Sales-Prozess in einem System und nach unseren Best Practices. Der Lead-to-Offer-Prozess beinhaltet Lead- und Verkaufschancenmanagement sowie Angebotslegung.

Intelligente Dashboards.



Dashboard-Set für Vertriebsaktivitäten

Verkaufsanalysen.

Erfassen und Auswerten von Verkaufszielen in einem System. So haben Sie den Vergleich der Vertriebsziele pro Mitarbeiter oder Team zum Ist-Stand immer aktuell im Blick.

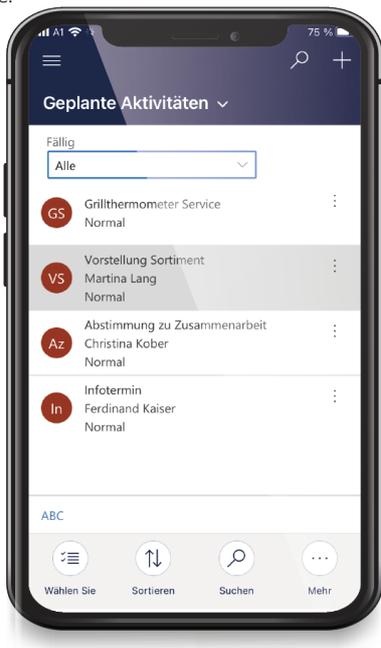
Optional:

- Kundenspezifische Anpassungen für Felder und Formulare der vorhandenen Datentypen
- Erweiterung um weitere benötigte Datentypen
- Anpassung des Best-Practices-Verkaufsprozesses (Lead, Verkaufschancen, Angebote, vorhandene Prozesse) nach Ihren Vorstellungen
- Etc.

CX Sales Growth Package im Überblick

Marketing & Sales together.

Bei gemeinsamem Einsatz mit dem Marketing Revolution Package schließen Sie nahtlos sämtliche Kommunikationslücken der beiden Fachbereiche.



Übersicht anstehender Aktivitäten.

Mitbewerbsanalysen.

Erfassen von Mitbewerbern zur Integration in datenbasierte Strategieentwicklung.

Einheitliche Dokumente.

Die Erstellung von Dokumenten im Standard ist im Rahmen des Packages möglich. Die Erstellung angepasster, individualisierter Dokumentvorlagen ist nicht inkludiert. Je nach Komplexität gibt es die Möglichkeit der Integration einer für Dynamics 365 angepassten Drittanbieter-Software für die Dokumentengenerierung.

Vorteile:

- Kundenorientierte Maßnahmen aufeinander aufbauend und abgestimmt planen
- Transparente Einsicht auf Marketing- sowie Vertriebsaktivitäten

Usability.

Hohe Benutzerfreundlichkeit im Vertrieb durch Responsive Design & mobile Apps.

Kunden gezielter erreichen.

Unsere Lösung: **NAVAX CX Marketing Revolution.**

Schaffen Sie gezielte Aktivitäten entlang der Customer Journey. So optimieren Sie einfach den Customer Lifetime Value.

Und wir lieben es.

CX Marketing Revolution

Automatisiertes E-Mail Marketing – Zielgruppensegmentierung –
Eventmanagement inkl. Registrierung – Marketinglisten – Content Marketing



- ✓ Best Practice Implementierung
- ✓ Individualisierung
- ✓ Best Practice Prozesstrainings

Package Preis
€ 9.450

Ihr Mehrwert

Verbesserte Kampagnenergebnisse

Durch die Kombination menschlich strategischen Denkens mit Marketingdigitalisierung sind bereits innerhalb kürzester Zeit verbesserte Zielerreichungen erkennbar. Der NAVAX Richtwert für verbesserte Kampagnenergebnisse liegt bei 15%.

Einsparung von Datenaufbereitungsaufwand

Aktualisierte Daten erlauben Analyseergebnisse sowie erweiterbare Datenabfragen zur Zielgruppensegmentierung per Knopfdruck in Echtzeit. So wird manuelle Datenaufbereitung fast zur Gänze eingespart.

Effizienzsteigerung durch Customer Journey Management

Bei professioneller Umsetzung kann mit dem Ansatz des Customer Journey Managements die Effizienz im Marketing drastisch verbessert werden. Der NAVAX Richtwert für Effizienzsteigerung liegt bei 2/3.

Umsätze durch E-Mail Marketing generieren

Durch selektive Ansprache mit den richtigen Inhalten für ausgewählte Kunden können mit E-Mail Marketing vermehrt Umsätze erwirtschaftet werden. Das 360° Profil jedes Kunden ermöglicht eine zielgenaue Segmentierung und Bespielung vom Erstinteresse bis zum Kauf. Der NAVAX Richtwert für E-Mail basierte Umsätze liegt bei über 10%.

Schaffen Sie unvergessliche Kunden- erlebnisse und lassen Sie sich dabei von digitaler Kompetenz unter die Arme greifen!

Mit NAVAX CX Marketing Revolution haben Sie alles, was Sie für einen erfolgreichen Start in ein digitalisiertes **Customer Journey Management** benötigen. Auf Basis von **Best Practices** zusammengestellt, können Sie Ihre umsatzstärksten Kundenbeziehungen optimal pflegen. **Auswertetools und Dashboards** runden das Paket der **standardisierten Anwenderprozesse** ab, um Ihnen zu jeder Zeit alle Informationen auf einen Blick zur Verfügung zu stellen.

Die NAVAX Customer Experience (CX) Experten helfen Ihnen dabei sicherzustellen, dass Ihre **Digitalisierungsziele** erreicht werden.

NAVAX CUSTOMER
EXPERIENCE

Mehr unter navax.com
+43 50 83380, cx@navax.com

CX Marketing Revolution Package im Überblick

Unsere NAVAX CX Packages werden als fertig konfigurierte Pakete mitsamt einer bewährten Prozesslogik implementiert und zu einem Fixpreis angeboten. Im Folgenden finden Sie einen Überblick zu jenen Funktionen, die mit unseren standardisierten Packages bereits abgedeckt sind. Ihre Aktivitäten rund um die Marktbearbeitung können Sie komfortabel auf Basis unseres bereitgestellten CX Marketing Revolution Packages durchführen.

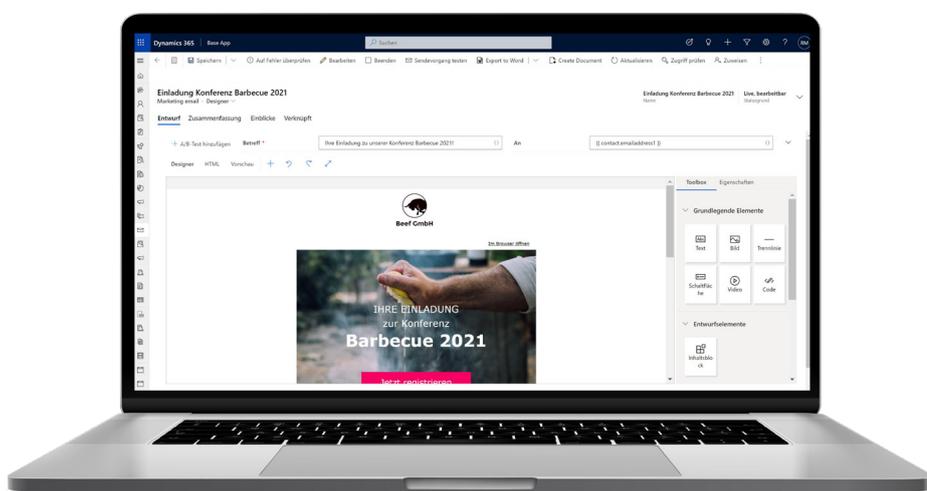
Individuelle Ansichten.

Angepasste Formulare und Ansichten der relevanten Datentypen für die Marketing-Automatisierung.

Segmente gezielt ansprechen.

Möglichkeit zur Segmentierung der Kundendaten für zielgruppenorientierte Kommunikation.

E-Mail Marketing mit Einblicken.



E-Mail Designer für Newsletter in Ihrem Corporate Design.

Marketing Automatisieren.

Automatisierung für lückenlosen Ablauf der Marketing-Prozesse sämtlicher digitaler Marketingmaßnahmen sowie Eventmanagement.

Optional:

- Kundenspezifische Anpassungen für Felder und Formulare der vorhandenen Datentypen
- Erweiterung um weitere benötigte Datentypen
- E-Mail Template im unternehmens-eigenen Corporate Design

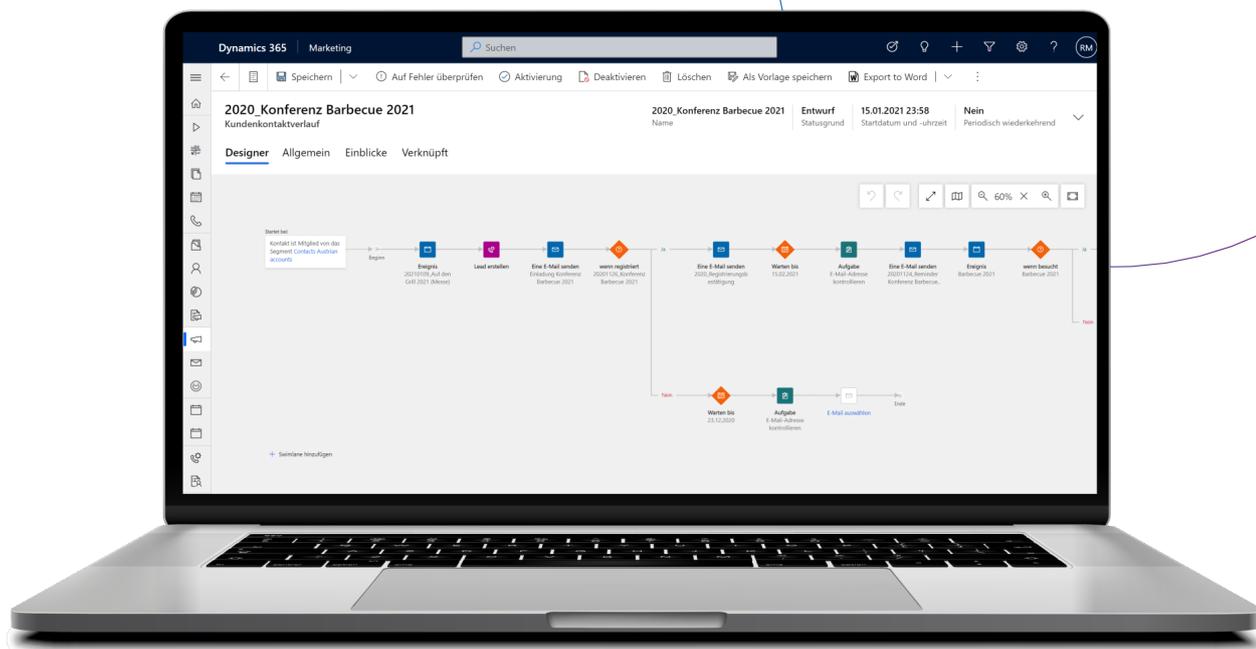
CX Marketing Revolution Package im Überblick

Individuelle Customer Journeys.

Abbildung der gesamten Customer Journey jedes einzelnen Kunden.

Ein Paket zum Fixpreis!

- Mit bewährten Prozessen
- Fertig konfiguriert
- Schnelle Implementierung



Erstellen von komplexen Customer Journeys mit Drag & Drop.

Events perfekt organisieren.

Eventmanagement von der Planung bis zur Anmeldung und Durchführung inkl. Integration für Online-Events mit Microsoft Teams.

Inbound-Maßnahmen für die Website.

Erstellung von Marketingformularen und Landing Pages und damit verbundene Integrationsmöglichkeiten für Ihren leadgenerierenden Web-Auftritt.

Intelligente Scoring-Modelle.

Erstellung und Nutzung von individuellen Leadbewertungsmodellen.

Social Media Automatisierung.

Lead Generierung über LinkedIn-Integration direkt aus Ihrem CRM-System mit integriertem Social Media Planungstool.

NAVAX CUSTOMER EXPERIENCE

Mehr unter navax.com
+43 50 83380, cx@navax.com