

Discover Dynamics 365 Customer Engagement

Sopra Steria tilbyr en analyse som ser på eksisterende IT-investeringer, anbefaler en arkitektur basert på behovene til virksomheten, og planlegger et implementeringsløp for Dynamics 365 Sales, Marketing, Customer Service, Customer Insights, Remote Assist og/eller Customer Voice.

Sopra Steria vil tilby et kjerneteam på 2-4 personer som alle har sin egen spisskompetanse innen Dynamics 365, CRM, CDP, arkitektur, teknologi, datavarehus, løsningsdesign eller DevOps.

Følgende oppgaver er planlagt gjennomført i analysen:

1. Avklare forventninger, arbeidsmetode og sluttproduktet av analysen som del av oppstart/kick-off.
2. Opparbeide innsikt i kundens IT-investeringer, løsninger og arkitektur gjennom gjennomgang av dokumentasjon og intervju av nøkkelpersoner. Typiske intervjuobjekter er CDO, CFO, CIO, salgsleder, produkteier og prosjektleder, relevante mellomledere, utviklere og sluttbrukere
3. Kartlegge use cases og prioritere hvilke som legges til grunn for analysen (kunden velger ut 1-3 use cases)
4. Gjennomføring av workshops for å få innsikt i:
 - a. Mål og strategi for salg og markedsføring på ny plattform
 - b. Arkitektur, Teknologi, sikkerhet
 - c. Prosesser, Systemer, datamodeller
 - d. Sluttbrukerbehov, Rapport og Databehov
5. Anbefaling på arkitektur og implementeringsplan for ny CRM
6. Lage veikart og produktkø for etablering av CRM og CDP

Analysen vil resultere i en rapport som kan fungere som et bes

1. Identifiserte og prioriterte use cases
2. Anbefalt løsningsdesign for Dynamics 365 og Power Apps Portals
3. Veikart, referansearkitektur og rammer for implementering av MVP
4. Produktkø og implementeringsplan (f.eks. i Azure DevOps)
5. Etablering av risikomatrixe for styring
6. Beslutningsgrunnlag for implementasjon av MVP og implementering/migrering
7. Sluttrapport i Powerpoint-format