



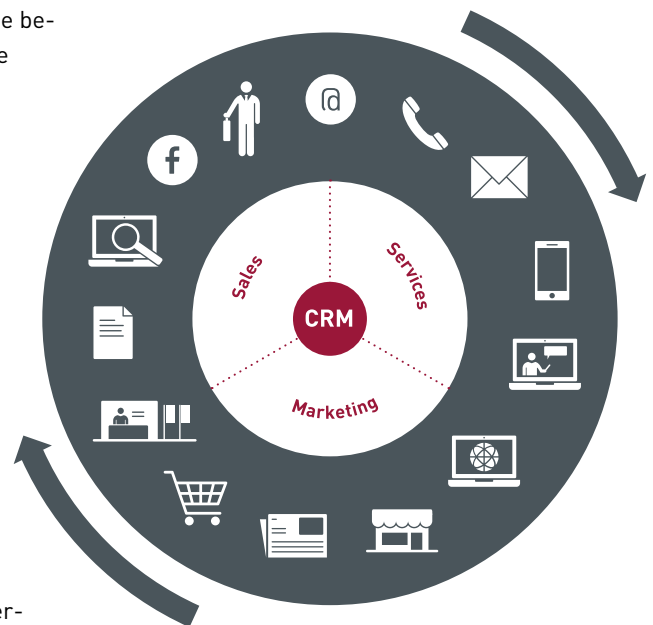
IHR NEUES CRM – PROJEKTMETHODIK FÜR DIE ERFOLGREICHE CRM-EINFÜHRUNG

Customer Relationship Management zu betreiben heißt, eine weit-sichtige strategische Entscheidung zu treffen. Wenn Sie diese bereits getroffen haben, gratulieren wir Ihnen und begleiten Sie im Folgenden durch Ihre CRM-Einführung. Wenn diese Entscheidung für Sie noch aussteht, überprüfen wir gemeinsam mit Ihnen Ihre bestehende Strategie und unterstützen Sie zu verstehen, inwiefern ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement ein zentraler Entwicklungsfaktor für Ihr Unternehmen ist.

CRM-Beratung und Umsetzung aus einer Hand

Unabhängig von Ihrer derzeitigen Entscheidungssituation oder von einem konkreten System gilt für eine erfolgreiche CRM-Einführung der Grundsatz: Ein klug integriertes CRM-System ist so individuell wie Ihr Unternehmen selbst.

Deshalb geht es in jedem CRM-Projekt darum, die Funktionen und Prozesse der Software an genau Ihr Geschäftsmodell und Ihre Unternehmensabläufe anzupassen. So erhalten Sie ein System, das nicht nur Ihre unternehmerische Strategie unterstützt, sondern gleichfalls von allen relevanten Benutzern gerne genutzt wird und jedem Einzelnen einen tatsächlichen Mehrwert in seiner täglichen Arbeit bietet.



Mit einem solchen CRM beflügeln Sie Ihren Vertrieb, erhöhen Sie die Performance von Service und Marketing, und gewinnen Sie Transparenz über Ihre Kunden und Prozesse. Zufriedene Anwender und loyale Kunden sorgen für den Return on Investment Ihres CRM-Projektes.

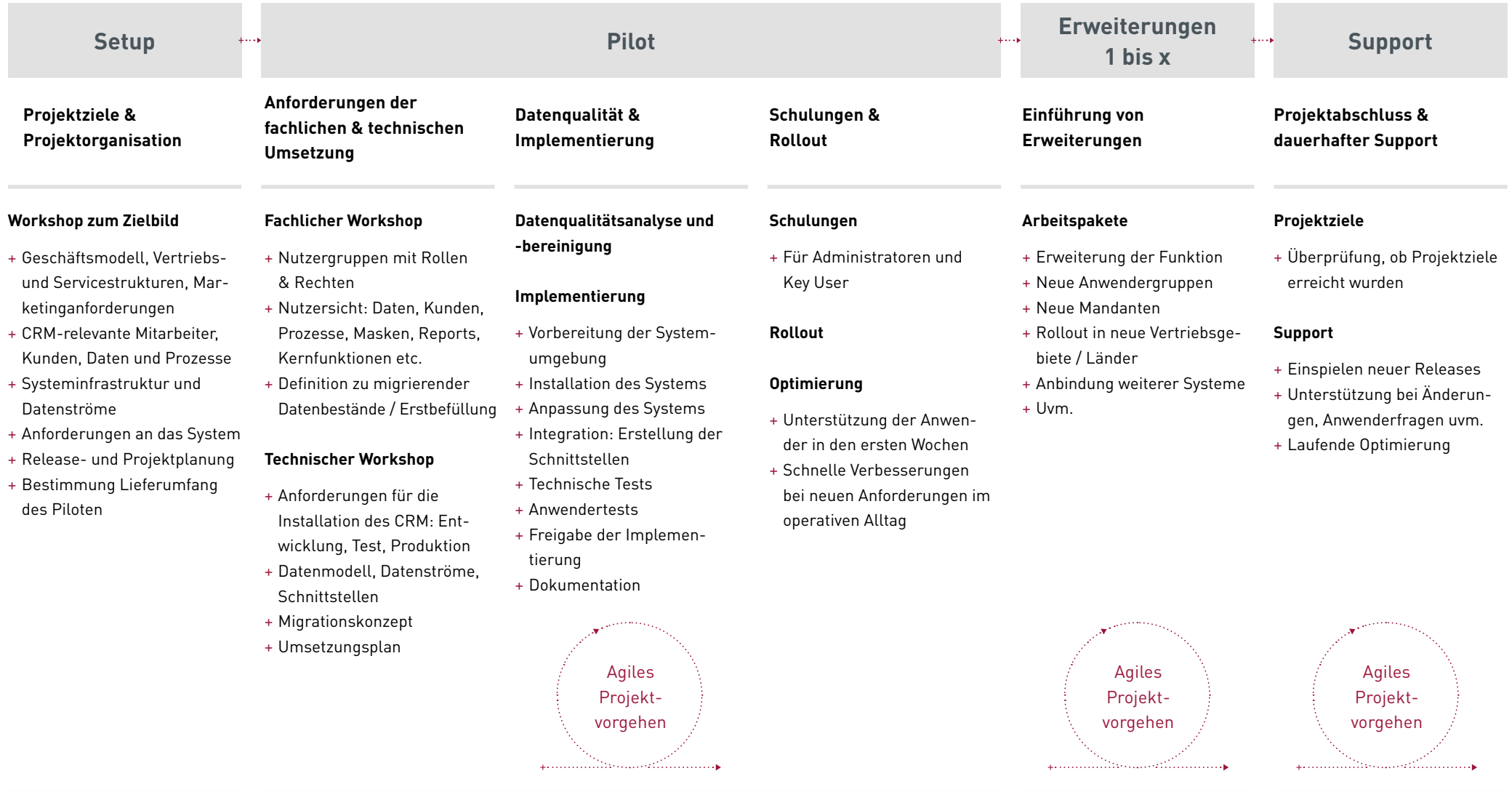
Für Ihren Projekterfolg kombinieren wir bei ajco unser langjähriges CRM-Expertenwissen aus zahlreichen Projekten mit Software, die Anwendern eine einfache Nutzung, hohe Flexibilität und viele Anpassungsmöglichkeiten an individuelle Bedürfnisse bieten.

Beratung, passende Software, Umsetzung und Integration sowie Support im laufenden Betrieb erhalten Sie bei uns aus einer Hand.



CRM-Methodik der ajco auf einen Blick

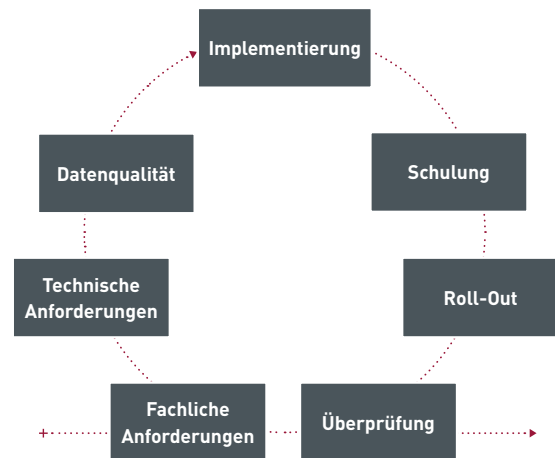
Wir setzen mit unserem Projekt auf Ihren Vorarbeiten auf. Je nachdem, ob bereits ein Fachkonzept besteht oder Sie die Konzeption gemeinsam mit uns erarbeiten, wird die Setup-Phase etwas kürzer oder länger verlaufen. Die folgende Vorgehensweise hat sich in einer Vielzahl an CRM-Projekten bewährt:



Agiles Projektvorgehen ohne Dogmatik

CRM-Projekte eignen sich ideal für agile Projektmethoden. Mit diesen können zukünftige Nutzer frühzeitig eingebunden und Fehlentwicklungen vermieden werden. Deshalb sind unsere CRM-Berater sowohl Scrum- als auch PRINCE2-zertifiziert.

Trotzdem sind in der Praxis Kompromisse nötig. Darum ist unsere CRM-Methodik an agile Verfahren angelehnt, ohne aber dogmatisch zu sein. Sie ist in klare Phasen strukturiert, die wir flexibel auf Ihre Wünsche und Anforderungen hin adaptieren können.



Transparentes Controlling

An CRM-Projekten sind häufig eine ganze Reihe von Personen und Dienstleistern beteiligt. Diese müssen ebenso effizient wie transparent koordiniert werden. Wir erstellen Ihnen einen detaillierten Zeitplan für die jeweiligen Projektphasen und stimmen diesen eng mit Ihnen ab. So stellen wir zum Beispiel sicher, dass Technik und Fachbereiche rechtzeitig Input liefern und anschließend für erste Workshops, später für Tests und Schulungen, auch zur Verfügung stehen.

Übersicht PROJEKTSTATUS		ajco				
	Zeit	Kosten	Qualität	Risiko	Gesamt	
Fachliche Anforderungen	●	●	●	●	●	
Technische Anforderungen	●	●	●	●	●	
Datenqualität	●	●	●	●	●	
Systeminstallation	●	●	●	●	●	
Anpassung des Systems	●	●	●	●	●	
Integration mit Umsystemen	●	●	●	●	●	
Testmanagement	●	●	●	●	●	
Schulung	●	●	●	●	●	
Roll-Out	●	●	●	●	●	

Damit Sie ständig den Überblick behalten, erstellen unsere Projektleiter regelmäßig einen Statusbericht für Sie. Dieser berücksichtigt Qualität, Zeit und Kosten des Projekts. So bleiben alle Beteiligten stets über den aktuellen Status informiert und in den Verlauf des gemeinsamen Projekts eingebunden.

Der Statusbericht dient darüber hinaus als Entscheidungsgrundlage für den sogenannten Lenkungsreis des Projekts. So erkennen wir mögliche Projektrisiken frühzeitig und können bei Bedarf Gegenmaßnahmen ergreifen.

CRM-Projekte sind Teamwork – wir freuen uns darauf!

Für Ihr CRM Projekt stellen wir Ihnen einen erfahrenen CRM-Projektleiter zur Verfügung. Dieser unterstützt Sie, Ihre Projektziele am besten zu erreichen, indem er Ihr CRM-Projekt koordiniert sowie Projektrisiken und den Fortgang der Arbeiten überwacht. Ihm steht ein Team technischer CRM-Consultants zur Verfügung: Experten, die je nach Bedarf Ihr neues CRM anpassen, Workflows hinterlegen, Schnittstellen bauen, Tests durchführen oder Dokumentationen erstellen.

Mit ajco zur ganzheitlichen und passgenauen Vertriebslösung

Gerne stellen wir Ihnen unser Vorgehen, unser Team sowie unsere CRM-Systeme und Softwaretools vor, mit denen wir Sie bei Ihrem Projekt unterstützen. Wir beraten Sie außerdem gerne zu weiteren Fragen und Herausforderungen Ihres Unternehmens und unterstützen Sie mit unserem Knowhow, unserer Projekterfahrung und unserem ganzen Vertriebsportfolio. **Erfahren Sie mehr auf www.ajco.de**

Oder kontaktieren Sie uns direkt:

ajco solutions GmbH
 ☎ +49 2236 39 32 977
 ✉ info@ajco.de

📍 Standort in Ansbach – Jüdtstraße 15, 91522 Ansbach
 📍 Standort bei Heidelberg – Mannheimer Straße 105, 68535 Edingen-Neckarhausen
 📍 Standort in Köln – Industriestraße 155, 50999 Köln

