



Kunden verstehen und dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen: Das sind ausschlaggebende Erfolgsfaktoren und gleichzeitig grosse Herausforderungen in der heutigen digitalen, innovationsgetriebenen und schnellen Welt.

SAP Sales Cloud

Die SAP Sales Cloud schafft Vertriebs- erlebnisse der Extraklasse

Binden Sie Ihre Kunden zielgerichtet ein und geben Sie jeder Interaktion das nötige Gewicht. Durch das kanalübergreifende Aktivitätenmanagement erlangen Sie eine lückenlose Kundenhistorie, die die Basis für jegliche Vertriebs- und Marketingaktivitäten rund um die Kunden darstellt. Durch die Integration mit Ihrer E-Mail-Applikation lassen sich relevante Informationen per Mausklick vom E-Mailaccount in die Sales Cloud transferieren. Auch die Termine und Aufgaben sind jederzeit aktuell. Sie sehen auf einen Blick, was der heutige Tag bringt.

Mit der Sales Cloud rüsten Sie Ihr Vertriebsteam mit dem optimalen Werkzeug aus, um seinen Fokus auf den Aufbau von wertvollen Kundenbeziehungen zu legen. Unnötige administrative Arbeit wird reduziert oder automatisiert.

Die Sales Pipeline ist jederzeit aktuell und aussagekräftig. Unterstützt durch KI-Empfehlungen und die Automatisierung administrativer Aufgaben wird das Opportunity- und Leadmanagement effizienter denn je. Der Fokus wird auf die richtigen Leads und Opportunities gelenkt und das Management in der Entscheidungsfindung und Ableitung weiterer Massnahmen unterstützt.

Mobile Unterstützung ist eine Selbstverständlichkeit und somit sind alle relevanten Informationen jederzeit und überall verfügbar. Die Kundeninteraktionen können direkt von unterwegs erfasst werden und die intelligente Routenplanung unterstützt den Aussendienst bei der Besuchsplanung.

Ihre Vorteile

- Standardisierte Integration via Integration Suite oder SAP PO
- Automatisierte Prozesse mit KI-Unterstützung und Machine Learning
- Mobiles Arbeiten auch offline möglich
- Transparente, abteilungsübergreifende Prozesse
- Out-of-the-Box Integration E-Mail-Applikationen und Microsoft 365 (Office)
- Zukunftsfähige Lösung – hochgradige Weiterentwicklung durch SAP
- Keine Aufwände für Betrieb und Wartung

Woher, Wieso, Warum

80% der CEOs glauben, dass ihr Unternehmen ein erstklassiges Kundenerlebnis bietet, obwohl nur 8% der Kunden dieser Meinung sind.

Schliessen Sie diese Lücke, indem Sie Ihre Sales-Prozesse zielgerichtet, strukturiert und kundenorientiert aufbauen. Bieten Sie Ihren Kunden genau das an, was sie benötigen, und genau dann, wann sie es benötigen. Bearbeiten Sie Kundeninteraktionen schnell und effizient und übertreffen Sie dabei die Erwartungen der Kunden.

Discover & Prepare

Das nötige Rüstzeug für erfolgreiche Vorhaben im Customer-Experience-Umfeld erhalten Sie mit unserem Discover & Prepare Programm. Mehr Infos gibt es hier:



[Link zu D&P Factsheet](#)

swisscom



Facts & Figures



Funktionen

Sales Execution

Verschaffen Sie Ihrer Vertriebsorganisation mehr Zeit für den Aufbau von Beziehungen und die Interaktion mit Kunden. Mit SAP Sales Cloud straffen und automatisieren Sie wichtige Vertriebsprozesse und geben dem Verkauf intelligente Empfehlungen.

- Sales & Field Sales Management: Account- und Territorymanagement, Opportunities & Leads, Visit Management, Quote & Orders
- Sales Marketing
- Sales Content Management
- Pipeline and Forecasting
- Contract Lifecycle Management
- Nahtlose mobile Experience
- Echtzeit-Dashboards & predictive Reporting

Sales Performance Management

Steigern Sie Umsatz und Agilität durch strategisches Sales Performance Management.

- SAP Commissions: Straffen Sie das Management leistungsbezogener Vergütungen.
- SAP Territory und Vertriebszielplanung: Ermöglichen Sie Benutzern das intelligente Anlegen von Vertriebsgebieten und Vertriebszielen
- SAP Agent Performance

Configure, Price and Quote

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit dem richtigen Produkt zum passenden Preis zur rechten Zeit. Befähigen Sie dafür Ihre Vertriebsteams und Ihre Vertriebspartner zur Erstellung von perfekten Angeboten: für komplexe Produktkonfigurationen, mit optimaler Preisgestaltung, optisch ansprechend. SAP CPQ lässt sich nahtlos integrieren und beschleunigt so den Absatz in jedem Kanal.

Unterbreiten Sie Ihren Kunden dynamische Angebote, die den Umsatz maximieren, gleichzeitig die Geschwindigkeit bei Geschäftsabschlüssen verbessern und Ihre Marge schützen.



Weitere Lösungen in der CX-Suite

SAP Commerce Cloud – Webshop, Produktverwaltung, Kundenportal, flexibles Frontend, Verkaufsprozesse

SAP Marketing Cloud – Kampagnenmanagement, Segmentierung, Marketingplanung und -Automation

SAP Service Cloud – Ticketverwaltung, Omnichannel Engagement, Kundenservice, Selfservices, SLAs

SAP Customer Data Platform – Kundenprofile, Customer Identity und Consent Management

SAP Customer Experience Portfolio

