

CRM READY™

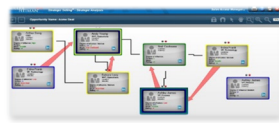
POWERED BY SALES ACCESS MANAGERSM

Die *CRM Ready™*-Produktreihe der Miller Heiman Group bietet Organisationen eine praktische Möglichkeit, Technologie zu nutzen, um Vertriebsprozesse so anzuwenden, dass die Zusammenarbeit und Planung verbessert wird. Für Miller Heiman-Kunden, die bereits die Methoden von *Strategisches Verkaufen*, *Konzeptorientiertes Verkaufen*, *Large Account Management ProcessSM*, *Channel Partner ManagementSM*, *Strategisches Verkaufen Trichter-Management* oder *Funnel ScoreCard[®]* etabliert haben, stellen diese Tools die Premiumversion der entsprechenden Vertriebstools in den einzelnen Methoden dar.

Die *CRM Ready™*-Produktreihe ermöglicht dem Vertriebsteam einen besseren Einblick in die Aktivitäten des kaufenden Unternehmens.



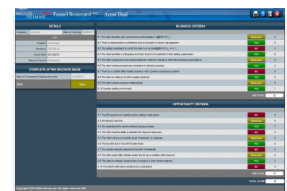
Sales Access ManagerSM
Planning Tools



Relationship MapsSM



Sales Process Funnel™



Funnel ScoreCard[®]

Durch die vereinfachte Auswertung von Informationen können Vertriebsprofis besser erkennen, welche Handlungszusagen notwendig sind, um jede einzelne Verkaufschance in ihrem Trichter voranzubringen. Durch die integrierte Plattform ist es leicht, auf die Planungs- und Trichtermanagement-Tools der Miller Heiman Group zuzugreifen, wodurch die Nutzung der Konzepte und die Anwendung der Programmprozesse beschleunigt wird. Die Bereitstellung der Tools von *CRM Ready™* kann so erfolgen, dass sie direkt in das Customer Relationship Management-System (CRM-System) der Organisation integriert werden. Das Programm wurde so gestaltet, dass es mit den meisten heute am Markt verfügbaren CRM-Systemen kompatibel ist.

CRM Ready™ Ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- ▶ aktuelle Pläne zum Abschluss von Verkaufschancen zu überwachen, um die Forecast-Genauigkeit zu erhöhen.
- ▶ Einblick in den Status von Kaufbeeinflussern zu gewinnen, damit weitere Schritte festgelegt werden können.
- ▶ den Vertriebsmitarbeitern die Verantwortung dafür zu übertragen, für jede strategische Verkaufschance eine Strategie zu definieren.
- ▶ zu beurteilen, ob strategische Account-Pläne die Beziehung zu geschätzten Accounts beständig verbessern.
- ▶ frühe Anzeichen von Schwierigkeiten zu erkennen, um Überraschungen zu vermeiden.
- ▶ bessere Entscheidungen zu fällen, die auf Fakten und den Erfahrungen aus früheren Verkaufschancen basieren.
- ▶ die Zusammenarbeit bei Verkaufschancen und Großkunden zu vereinfachen.
- ▶ die Effizienz und Wirksamkeit von Channel-Beziehungen zu maximieren.
- ▶ eine Unternehmenskultur zu etablieren, die Präzision fördert.

Der Gewinn für Sie und Ihr Unternehmen

Es ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- ▶ weniger Zeit damit zu verbringen, Vertriebsstrategien zu entwickeln und mehr Zeit, sie umzusetzen.
- ▶ sich leichter mit dem Führungsteam über den Stand großer Verkaufschancen auszutauschen.
- ▶ unternehmensspezifische Best Practices genau so einzusetzen, dass sie zur Art des Angebots, das verfolgt wird, passen.
- ▶ ein besseres Verständnis dafür zu entwickeln, wie eine erfolgreiche Strategie aussieht.
- ▶ einfachen Zugriff auf Informationen zur Unterstützung des Vertriebsprozesses zu bekommen.

Es ermöglicht Ihrer Vertriebs- und Geschäftsleitung:

- ▶ mehr Vertrauen in Vertriebs-Forecasts zu haben.
- ▶ bequem zu kontrollieren, dass die Vertriebsmitarbeiter nach Ende des Programms den Vertriebsprozess annehmen und nutzen oder ob sie in alte Gewohnheiten verfallen.
- ▶ neue Vertriebsanalyse-Daten zu verwenden, die in den Planungstools der Miller Heiman Group erfasst sind.
- ▶ fundiertere, datengestützte Entscheidungen zu treffen, wie Ressourcen zur Umsatzsteigerung am besten zugeteilt werden.
- ▶ zu verstehen, was es bedeutet, eine erfolgreiche Vertriebsstrategie zu entwickeln.
- ▶ Mitarbeiter, die ein neues Verkaufsgebiet übernehmen, einzuarbeiten.
- ▶ die Erwartungen an die Nutzung des Vertriebsprozesses mühelos zu erhöhen.

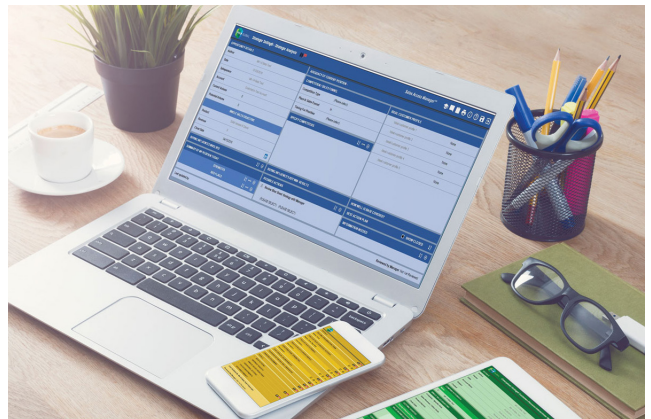
- ▶ den ROI durch die Miller Heiman Group genau zu bestimmen.
- ▶ zügig einen optisch dargestellten Trichter der Verkaufschancen Ihrer Organisation oder Ihres Teams anzeigen zu lassen.

Lieferoptionen

CRM Ready™-Tools und Installationsleistungen sind verfügbar für:

- ▶ Salesforce.com
- ▶ Microsoft Dynamics
- ▶ Oracle Sales Cloud
- ▶ Oracle OnDemand
- ▶ SugarCRM

Für alle anderen CRM-Systeme kann das CRM Ready™ Software Developers Kit zur Implementierung der Planungstools und Trichter-Management-Tools verwendet werden. Das Support- und Maintenance-Paket umfasst ein jährliches Live-Softwaretraining für Ihr Team, Anleitungen zur Ausarbeitung von Berichten sowie Anpassungen, die beim Update der CRM Ready™-Tools anfallen.



Über die Miller Heiman Group

Die Be Ready Solutions der Miller Heiman Group befähigen alle Mitarbeiter in der gesamten Organisation, ihre bestmögliche Leistung abzurufen, indem sie wegweisende Erkenntnisse zur Vertriebsleistung, Kundenerfahrung und Führung zur Verfügung stellen. Die Miller Heiman Group stützt sich auf über 150 Jahre Erfahrung und Leistung und baut auf renommierten Marken wie Miller Heiman, AchieveGlobal, Huthwaite, Impact Learning System und Channel Enablers auf. Unsere Be Ready Solutions bieten mehr vertriebs- und kundendienstorientierte Lösungen als jeder andere in dieser Branche. Das ermöglicht Ihnen den Auf- und Ausbau einer erfolgreichen, kundenorientierten Organisation, die profitable Umsätze und weltweites Spitzenwachstum erzielt. Wenn Sie mehr erfahren möchten, besuchen Sie unsere Webseite. Und folgen Sie uns auf LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube oder Google+.