

prodware⁺

FAST SALES

IN 4 TOT 6 WEKEN LIVE
MET CRM IN DE CLOUD

De Prodware Fast Sales aanpak wordt gebruikt voor een snelle implementatie van Microsoft Dynamics 365 for Sales. Ontdek in dit document hoe de Fast Sales aanpak eruitziet.



DE 4 PIJLERS VAN DE FAST SALES AANPAK



WORKSHOP

In een gezamenlijke sessie worden uw doelstellingen en processen besproken die voor uw bedrijfsmodel van toepassing zijn. Onmiddellijk na deze sessie, configureert onze consultant de oplossing in standaard CRM (Dynamics 365 for Sales). Hierbij creëren we nieuwe of gewijzigde velden en waarden. Bovendien worden de juiste relaties tussen entiteiten en gegevens voor relevante verslagen gekoppeld. De oplossing wordt geconfigureerd voor het gebruik van accounts met verwante contactpersonen. Standaard wordt intelligentie toegevoegd rondom titulatuur en aanschrijfwijze ten behoeve van mail merge. Ook vindt er controle plaats op dubbelingen voor records, accounts en contactpersonen, hoofdletters bij initialen en telefoonformattering op kengetallen (+31) bij het toevoegen of aanpassen van records in CRM. Uitgangspunt is de ondersteuning van het algehele relatiebeheer- en salesproces.



CONFIGURATIE

De consultant voert de geplande configuratie uit en evalueert hem in samenspraak met u. Dit dient tevens als een goedkeuring om uw gegevensmigratie op te starten conform het standaard format van Prodware. De dagen genoemd in het investeringsoverzicht voor configuratie en ondersteuning bij import zijn Time Boxed. Mocht blijken dat na de eerste workshop er meer werk zit dan hieronder gecalculeerd, dan zal dit in overeenstemming met u, op basis van nacalculatie, in rekening worden gebracht.



GEGEVENS IMPORT

Gegevens moeten worden voorbereid in afwachting van de aanvang van het project met inbegrip van de ontdebelling. Als onderdeel van dit project zal Prodware uw accounts (bedrijven) en contactpersonen importeren. Twee gegevensbestanden van de definitieve CSV (één voor accounts, en één voor contactpersonen) moeten worden verstrekt aan Prodware voor een éénmalige import van accounts en gerelateerde contactpersonen.



TRAININGEN

In een eindgebruiker of train-de-trainer sessie krijgen u en uw medewerkers de juiste informatie over de werking van de oplossing. Deze sessie biedt tevens een kans voor de key users om alle vragen met betrekking tot hun configuratie, extra instructie over configuratie en werkstroom, alsmede algemene gebruikers- en gegevensadministratie te stellen.

IN 4 TOT 6 WEKEN LIVE

BUITEN SCOPE FASE 1

(Kan eventueel worden gepland voor toekomstige verbeteringen)

- > Configuratie van andere entiteiten dan accounts, contactpersonen, activiteiten, verkoopkansen en dashboards
- > Complexe Workflow of Java script ontwikkeling
- > Integratie met externe systemen en websites

GEACTIVEERDE OPLOSSING

U heeft een CRM-omgeving geactiveerd met Prodware als Partner of Record. Dit is belangrijk i.v.m. de support, die dan door Prodware kan worden geboden op de Dynamics 365 omgeving.

GEGEENSVOORBEREIDING

Uitgangspunt is dat er een import wordt gedaan van CRM_Accounts (bedrijven) en CRM_Contacts (contactpersonen) uit de huidige CRM-omgeving. Advies is wel om een goede opschoning te doen van data of bijvoorbeeld het debiteurenbestand van uw ERP- en/of financiële systeem als uitgangspunt te nemen.

CONFIGURATIE VOORBEREIDINGSPLAN

De projectbeheerder van de klant zal instaan voor het verschaffen van een organogram met een begeleidend 'Security' werkblad, screenshot en/of een omlijsting van vereiste velden. De klant dient de gegevens voor te bereiden voor import volgens een aantal data voorbeelden



STAPPENPLAN FAST SALES

	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6
Prodware	Vorbereiding	Inrichting & configuratie	Re-Work		Aanwezig bij livegang	Naz org
Gezamenlijk		Workshop - Account - Contact - Verkoopkans - Activiteiten	Workshop Inrichting tonen	Training eind gebruikers	Kick-off meeting	Overdracht intern beheer
Klant	Werkgroep bepalen	Inventarisatie wensen	Bepalen beveiligings profielen	Profielen testen / functionaliteit testen		
Data Migratie			Sjablonen aanleveren	Sjablonen vullen	Datamigratie (data-import)	

Detailtering van de Fast Sales aanpak		Uren Prodware	Uren Klant
1.0 Projectleiding	<ul style="list-style-type: none"> > Initiele planning van de activiteiten opstellen > Scope bewaking > Oplevering 	8	12
1.1 Configuratie en activatie	<ul style="list-style-type: none"> > Activeren Microsoft Dynamics 365 for Sales > Aanmaken gebruikersaccount > Toegang Microsoft Dynamics 365 for Sales via mobiele app (Apple IOS, Android en Windows Phone) realiseren (instructies over installatie / activatie op mobiele devices wordt gedeeld) 	4	2
1.2 Workshop t.b.v. bepalen van de functionaliteit	<p>Workshop t.b.v. bepalen van de functionaliteit</p> <ul style="list-style-type: none"> > Microsoft Dynamics 365 Fast Sales aanpak Prodware > Bespreken van het sales- en contactmanagement proces van de Klant > Vaststellen van de configuratie voor de volgende entiteiten binnen CRM: <p>* Accounts Type organisaties (lead, prospect, klant of leverancier) – regio indeling – bedrijfskenmerken (bedrijfs grootte – verkochte producten / diensten – hiërarchische structuur (moeder/dochter)</p> <p>* Contactpersonen Functie – functie categorie - rol binnen de organisatie, privé kenmerken – interesses – vaardigheden – expertises – formeel / informeel t.a.v. MS Word merge sjabloon.</p> <p>* Activiteiten Bezoekverslagen – telefoongesprekken – in en uitgaande e-mail correspondentie inclusief bijlagen, taken</p> <p>* Verkoopkansen Salesforecast proces (van identificeren, kwalificeren en promoveren tot order) – welke product categorie(en) – verantwoordelijk(e) sales(team)</p> <p>* Dashboards Salesforecast – verdeling per account manager – Klantsegmentatie – activiteiten- en takenbeheer</p> <p>Uitwerking van de workshop resultaten en vertalen naar een functioneel ontwerp</p>	8	8
1.3 Configureren	Configureren van de entiteiten / dashboards op basis van de in de workshop bepaalde functionaliteit	36	16
1.4 Data import	Data import ondersteuning op basis van Account (bedrijven) en Contacts (contactpersonen) uit de bestaande CRM omgeving	8	4
1.5 Training	Training voor functioneel beheerder(s)	4	4
1.6 Training	Training voor eindgebruikers (groepen van max. 6-8 personen – 2 uur per training)	6	2
1.7 Go Live	Go Live en remote nazorg	6	4
Totaal		80	52

FUNCTIONALITEITEN



Integratie met Office 365

Synchroniseer contacten, afspraken, taken en e-mails.



Opportunity's

Laat geen offertes of opportunity's meer liggen.



Contacten

Alle informatie over klanten, prospects, medewerkers en leveranciers.



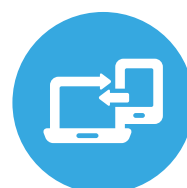
Analytics

Monitor uw resultaten met snelle rapporten en grafieken.



Gebruikers

Bied gepersonaliseerde toegang op basis van rol of type gebruiker.



Multidevice

Toegang via tablet, mobiel en vanuit iedere browser op elke computer.



Software in de cloud

Altijd werken met de nieuwste versie met automatische updates.



Gebruik

Snelle en eenvoudige implementatie.
In zes weken live met CRM.



Verkoop

Beheer het gehele verkoopproces en de pijplijn met bijbehorende documentatie.

Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is actief in veertien landen voor 19.000 actieve klanten. Met 1.275 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel) grote organisaties in Europa.

Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro en een robuuste nettowinst is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.

prodware 