

Rödl & Partner



CRM



Microsoft Dynamics 365 CE
agil implementieren.



Rödl
EVOLVE[®]

RÖDL EVOLVE

Unsere Implementierungsmethodik.

Raus aus der Theorie, rein in die Praxis - so lässt sich der Ansatz unserer agilen Microsoft Dynamics 365 Einführungsmethodik **Rödl EVOLVE®** zusammenfassen. Durch einen frühen Start direkt im System lassen sich die üblichen Risiken der D365-Einführung minimieren. Die Einbindung der von der Veränderung betroffenen Anwender und die Fokussierung darauf, diese von Beginn an durch Customer Success- und Change Management-Maßnahmen abzuholen und durch den Wandel zu begleiten, schafft eine höhere Akzeptanz und trägt maßgeblich zum Projekterfolg bei.

Wir bieten eine vollständige, passend auf das Unternehmen zugeschnittene D365-Implementierung in vier festen Phasen an, die den Projekterfolg sicherstellen. So denken wir die Einführung von Microsoft Dynamics 365 komplett neu.

DIE VIER PHASEN IM ÜBERBLICK:

1. RETHINK

NEU DENKEN.

In der Anfangsphase geht es um die Erkennung des Ist-Zustandes. Welche Ziele verfolgen unsere Kunden, mit welcher Strategie werden diese umgesetzt und gibt es Hindernisse für eine erfolgreiche Umsetzung des Projekts?

Im besonderen Fokus unserer Methodik steht der Faktor Mensch. Aus diesem Grund wird jedes Projekt von einem Customer Success Manager sowie Change Manager begleitet. Neben der Projektleitung, den Lösungsarchitekten, Beratern und Entwicklern ermöglichen die zusätzlichen Rollen eine Ausrichtung auf den individuellen Projekterfolg sowie eine umfassende Einbindung der Mitarbeiter.

2. IMPLEMENT

OUT-OF-THE-BOX.

Die zweite Phase umfasst die frühzeitige Implementierung unseres Out-of the-Box-Pakets. So können wir Microsoft Dynamics 365, ein Power BI Solution Package sowie eine Azure Integrationsplattform innerhalb kürzester Zeit nutzbar machen. Das Zusammenspiel aus den in der RETHINK-Phase gewonnenen Erkenntnissen mit unseren Best-Practice-Erfahrungswerten sorgt für eine effektive Implementierung.

3. START

AGIL STARTEN.

Umfangreiche Schulungen und Workshops ermöglichen unseren Kunden einen problemlosen Start direkt im System. Hier machen wir Sie mit dem intuitiven Vertriebsprozess vom Lead bis zur Auftragsanlage vertraut. Sofern Anpassungsbedarf auffällt, nehmen wir diesen im Rahmen von Change Requests auf. Anhand dieser Change Requests können Funktionalitäten anschließend ergänzt oder entfernt werden.

4. EVOLVE

OPTIMIEREN.

In der letzten Phase werden die zuvor definierten Change Requests je nach Relevanz eingeordnet, priorisiert und innerhalb individueller Anpassungen umgesetzt. Dieser Ansatz ermöglicht es, schnellstmöglich die finale Übergabe und das Go-Live durchführen zu können. Hierbei führen unsere Mandanten die Datenmigration eigenständig durch. Wir unterstützen jedoch jederzeit bei Fragen und Problemen, um eine bestmögliche Einführung von Microsoft Dynamics 365 zu gewährleisten.

Wir garantieren, dass unsere Projekte solide und vollständig geplant sind, dass unsere Kunden stets den Status des Projektes kennen und dass die Mitarbeiter zu jeder Zeit aktiv am Projekt beteiligt sind.

Detaillierter Einblick in unsere [Methodik](#):

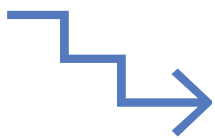


Rödl
EVOLVE®

MS D365 SALES

Machen Sie Interessenten zu Kunden.

Der Vertrieb ist eine wichtige Abteilung im Unternehmen. Er baut erfolgreiche Beziehungen zu Interessenten und Kunden auf. In Kombination mit einem geschickten Pipeline-Management bildet er die Grundlage für ein positives Geschäftsergebnis. Dies gelingt nur, wenn alle Vertriebsinformationen in einer zentralen Datenbasis zur Verfügung stehen. Durch Microsoft D365 Sales werden inkonsistente und intransparente Daten verhindert und eine 360°-Sicht auf den Kunden sowie ein effizienter Vertrieb ermöglicht.



Automatisierung Ihrer Vertriebsprozesse



Eine zentrale Datenbasis für Ihre Vertriebsdaten



Effektives Opportunity-, Angebots- und Auftragsmanagement



Einfache und intuitive Benutzung



Übersichtliche Pipelinesteuerung und -prognose

Darüber hinaus kann Microsoft Dynamics 365 Sales um weitere EVOLVE Standard-Module ergänzt werden, die Ihren Vertrieb noch effizienter machen. Unser EVOLVE-Ansatz bietet diese Out-of-the-box Module als zusätzliche Leistung zum Festpreis an. Sie sind bereits entwickelt und stehen Ihnen direkt nach der Installation zur Verfügung. Hierdurch werden Zeit und Kosten gespart.

Nutzen Sie unsere Out-of-the-box-Module:



- Automatisierte Kombination von Termin und Besuchsbericht
- Hinterlegte Vorlagen
- Vereinfachte Erfassung

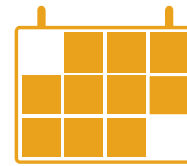
Visit-Reports:

Im Außendienst müssen Vertriebsmitarbeiter häufig Besuchsberichte zu durchgeführten Terminen erfassen. Damit dies nicht in unzähligen Word- oder Excel-Dokumenten endet, kombiniert dieses Modul den Termin direkt mit dem entsprechenden Bericht. Der Mitarbeiter kann eine Vorlage für seinen Visit-Report auswählen und diesen direkt im Termin als Agenda nutzen sowie parallel mit der Erfassung des Berichts beginnen.

Recurring-Appointments:

Durch die automatische Terminerstellung oder die automatisierte Aufforderung zur Vereinbarung eines Termins, wird der Vertriebsmitarbeiter unterstützt. Für jeden Kunden kann eine individuelle Besuchsfrequenz (alle X Tage/Wochen/Monate/Jahre) ausgewählt werden.

Vergessene Terminvereinbarungen gehören so der Vergangenheit an.



- Automatische Terminerstellung
- Individuelle Frequenzen



- Überblick über Vertriebspipeline
- Individuelles Dashboard
- Statusabfragen zu jedem Zeitpunkt

Sales-Forecasts:

Sowohl für Vertriebsmitarbeiter als auch für das Management ist es entscheidend, einen klaren Überblick über die Vertriebspipeline zu haben. Dieses Funktionsmodul ermöglicht einen detaillierten Einblick in den gewichteten Umsatz eines angegebenen Zeitraums. Es bietet ebenfalls vordefinierte Berichte und Dashboards, um den Status aktueller Verkaufsbemühungen jederzeit abrufen zu können.

Approval-Workflows:

In diesem Modul können individuelle Maximalvolumina für Angebote hinterlegt werden, sodass lediglich wirtschaftlich unkritische Angebote versendet werden können. Wenn in einem Angebot bspw. ein zu hoher Rabatt gewährt wurde oder das Angebotsvolumen eine für das Unternehmen kritische Grenze überschreitet, erkennt das Modul automatisch, welche Genehmigungsstufe durchlaufen werden muss. Der Genehmigungsprozess wird anschließend durch E-Mail-Benachrichtigungen automatisiert und parallel aufgezeichnet.



- Individuelle Grenzen einrichten
- Automatische Erkennung, Genehmigung und Protokollierung

Lead-Routing:

Dieses Modul leitet Leads basierend auf bestimmten Kriterien an einen Benutzer oder ein Team weiter. Das Routing wird mithilfe eines Business Workflows ausgeführt und kann so konfiguriert werden, dass es basierend auf der Lead-Quelle und der Lead-Intention ausgeführt wird. Zudem kann der Benutzer eines Leads eine manuelle Bewertung eingeben, die Bewertung ablehnen oder eine Weiterleitung des Leads festlegen.



- Automatische Weiterleitung von Leads
- Möglichkeit der Lead-Bewertung



- Risikobewertung anhand eines Punktesystems
- Effiziente Entscheidungsfindung

Risk-Assessment:

Dieses Modul ermöglicht die Berechnung des Risikos auf Basis eines Punktesystems mit vordefinierten Risikofaktoren (z. B. Branche, Unternehmensgröße etc.). Auf dieser Grundlage können dem Vertriebsmitarbeiter Werte bezüglich des prognostizierten ROI oder des damit verbundenen Risikos geliefert werden. Der Mitarbeiter kann anschließend abwägen, ob eine weitere Investition sinnvoll ist.

Notifications:

Mit diesem Modul erhält der Mitarbeiter Benachrichtigungen über erforderliche Aktionen (z. B. Leaderstellung, Anlegen eines Benutzerkontos etc.). Für jede Aktion können Empfänger (Benutzer oder Team), Typ (E-Mail oder Aufgabe), Betreff und Beschreibung definiert werden. Der Betreff und die Beschreibung können Platzhalter enthalten, um automatisch Daten aus Textfeldern des referenzierten Datensatzes hinzuzufügen. Zudem können referenzierte Informationen hinterlegt werden, um mehr Flexibilität in Bezug auf die Texterstellung zu gewährleisten.



- automatische Benachrichtigungen über erforderliche Aktionen
- Praktikabilität & Flexibilität



- Vermeidung simpler Fehler in Bezug auf die Schreibweise von Ländern und Staaten

Country & State Codes:

Dieses Modul bietet ein vordefiniertes Format für Ländercodes und Staaten, sodass der Besitzer die Werte nicht eingeben muss, sondern aus einer Liste auswählen kann. So können Schwierigkeiten, wie bspw. Rechtschreibfehler durch manuelle Eingabe (Germany vs. Gremany), im CRM-System vermieden werden.

Document-Creation-Automatization:

Mit diesem Modul können Dokumente wie z. B. Angebote, Auftragsbestätigungen oder Rechnungen direkt aus dem CRM-System in das eigene individuelle Corporate Design überführt werden. Zudem besteht die Möglichkeit, flexibel zu entscheiden, in welchem Dateiformat das Dokument angelegt werden soll. Anschließend können die Dokumente manuell oder automatisch per E-Mail versendet oder in einem SharePoint-Verzeichnis abgelegt werden.



- Automatisierung von Angeboten, Aufträgen etc.
- Flexibles Erstellen, Speichern und Ablegen



- Registrierung und Verfolgung von Telefonaten
- Anrufererkennung

Telephony:

Dieses EVOLVE-Funktionsmodul ermöglicht eine automatische Verfolgung und Registrierung von Telefonaten mit Kunden in D365 Sales. Funktionen wie eine Anruferkennung, Click-2-Dial oder eine integrierte Suche sparen wertvolle Zeit im Vertrieb und helfen, einen Gesamtüberblick über die Entwicklung von Vertriebsbemühungen zu haben.



Mit **Rödl EVOLVE®** die digitale Transformation voranbringen!

Mit unserem 4-Phasen-Ansatz denken wir die **agile Implementierung** von Microsoft Dynamics 365 neu. Vereinbaren Sie gleich einen Termin – gerne stellen wir Ihnen Rödl EVOLVE® persönlich vor.

RÖDL DYNAMICS GMBH

KARINA SISKIND

T +49(731)72557362

karina.siskind@roedl-dynamics.com

www.roedl.de/evolve

[LinkedIn »](#)

[XING »](#)

[YouTube »](#)