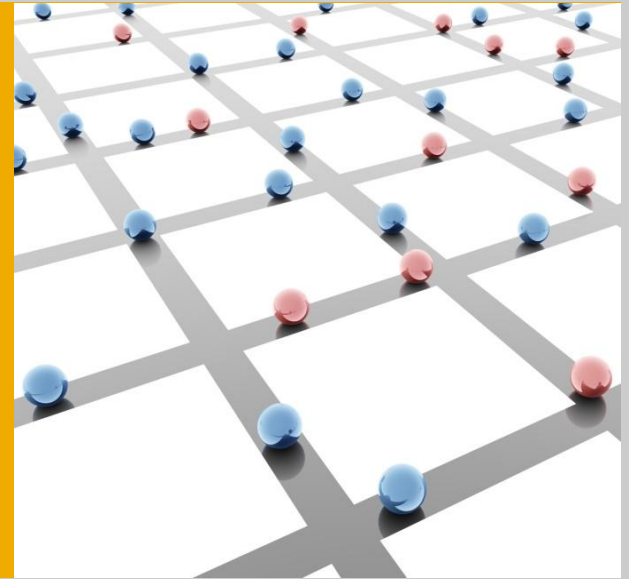


SAP CRM Business All-in-One u kontekstu ekonomske krize



Josip Grgić
SAP Hrvatska

22.10.2009

SAP Business
All-in-One

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



Agenda



1. **SAP CRM Business All-in-One općenito**
2. **Funkcionalnosti SAP CRM Business All-in-One-a**
3. **Prednosti i koristi?**

Želite li atraktivno rješenje?



**ATRAKTIVNA CIJENA,
BRZA IMPLEMENTACIJA I
“USER FRIENDLY” SUČELJE**

SAP BAIO CRM!



Fiksna cijena



Vrijeme

Obuhvat



Integracija vam pomaže...

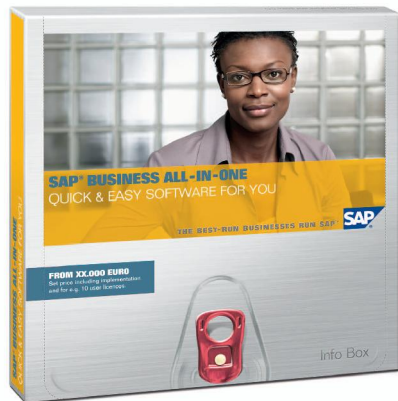
- Ubrzati izvođenje poslovnih procesa
- Protok poslovnih informacija
- Implementirati standard i kontrole
- Reducirati "TCO"



We were impressed with the robust functionality that these solutions offered for managing our manufacturing and sales processes. We were also attracted to the lower total cost of ownership."

CIO,
High Tech Manufacturer

Nudimo vam SAP CRM Business All-in-One



SAP Business
All-in-One

Fiksno vrijeme

Fiksni obuhvat

Fiksna cijena

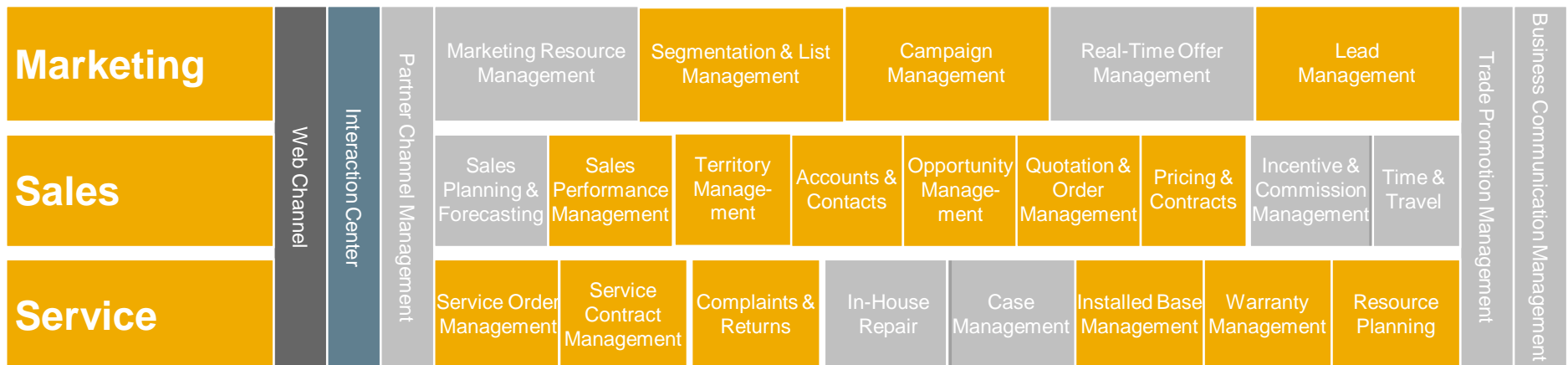
Ključne prednosti CRM funkcionalnosti SAP Business All-in-One-a:

- Ugrađena integracija sa ERP funkcionalnostima u SAP Business All-in-One
- Funkcionalnosti najbolje u klasi za marketing, prodaju, servise i analitiku
- Intuitivno sučelje, “user-friendly” dizajn za brzu prilagodbu korisnika sa minimalnim treningom
- Atraktivna cijena za srednje velike kompanije

2. Funkcionalnosti SAP CRM BAIo Obuhvat rješenja – Poslovni scenariji



- **Uključene CRM funkcionalnosti za SAP Business All-in-One**
- **Dio SAP CRM 2007 standard [moguće dodati]**



- **Započnite sa relevantnim poslovnim procesima vaše kompanije, po potrebi širite obuhvat**

3. SAP prednosti: intuitivnost, “User Friendly” dizajn



- Unaprijed konfigurirani obuhvat, skalabilnost
- SAP CRM 7.0 platforma
- Unaprijedeno korisničko sučelje
- Ugrađena integriranost sa SAP ERP-om
- Samostalna aplikacija



Prednosti za korisnika:

- Smanjenje sistemskih zahtjeva– ERP i CRM na istom serveru
- Pojednostavljena i ubrzana ERP integracija
- Sigurna investicija
 - iskušana svjetska aplikacija
 - prilagođena poslovnim procesima
 - prati specifičnosti pojedine industrije

Naši korisnici vide koristi SAP CRM-a



- 30 - 50% prošireni doseg marketinških kampanja
- do 20% povećanje cross-selling and up-sellinga
- 8 - 10% više stope zaključivanja prodaja



- 15 - 25% brže razrješenje servisnih zahtjeva
- 10 - 20% smanjenje grešaka narudžbi
- do 20% skraćen order-to-delivery ciklus



- do 20% unaprjeđenja profitnih stopa
- 10 - 15% smanjenje troškova servisa
- 5 - 10% više stope zadržavanja korisnika



Zašto SAP CRM?



Poslovne koristi

1

- 360° pogled korisnika
- Pred-integrirani “end-to-end” poslovni procesi kroz CRM i ERP
- Bolje poslovno odlučivanje sa pristupom podacima u stvarnom vremenu

Poboljšan odnos sa kupcima i reduciranje troškova

Mogućnosti proizvoda

2

- Posljednja dostignuća u Web korisničkom sučelju
- Unaprijed konfigurirana podrška za marketing, prodaju i servise
- Dizajnirano posebno za srednje velike kompanije

Brzi povrat investicije

Implementacijski servisi

3

- SAP iskušana implementacijska metodologija
- Brza i efektivna isporuka

SAP Business
All-in-One

Hvala



Josip Grgić
Sales support

SAP d.o.o.
Hektoroviceva 2
10000 Zagreb
Croatia

E-Mail josip.grgic@sap.com
www.sap.com

