EVALUIERUNG

Ziel- und Umfangserhebung

1. Erhebung der Basis-informationen und Vorbereitung eines Fragenkatalogs für alle involvierten Geschäftsbereiche/ Abteilungen.
2. Durchführung von Interviews pro Geschäftsbereich/Abteilung.
3. Konsolidierung der Ziele und Anforderungen pro Geschäftsbereich/Abteilung.
4. Präsentation der bereichs-übergreifenden Anforderungen und Definition des Mission Statements.

Mission Statement, Ziele und Umfang der CRM-Initiative sind formuliert und dokumentiert.

ANALYSE

Prozess- und technische Erhebung

1. Detaillierte Analyse der identifizierten Prozesse.
2. Erhebung der prozessualen und technischen Schnittstellen.
3. Erfassung der vorhandenen Datenquellen und eventuell notwendiger Clearing-Maßnahmen.
4. Erhebung sonstiger projekt-bezogener Voraussetzungen (Fokus auf System-/ Partnerauswahl).

Das Lastenheft als Basis für Implementierungsprojekt und Angebotseinholung ist erstellt.

SELEKTION

System- und Partnerauswahl

1. Unterstützung bei der Auswahl passender CRM-Partner (Hersteller und Implementie-rungspartner).
2. Aktive Teilnahme bei Präsentationen und Bewertungen, sowie Erstellung eines Stärken- und Schwächenprofils.
3. Bewertung der Angebote und Unterstützung in der Entscheidungsfindung.

Auswahl für System und Implementierungspartner. Bereit für Projektierung.

IMPLEMENTIERUNG

Implementierung, Rollout, Weiterentwicklung

1. Implementierungsprojekt
2. Support des Rollouts
3. Unterstützung im Betrieb und laufende Weiterentwicklung.

Unsere CRM-Experten unterstützen Sie optimal in jeder Phase Ihrer CRM-Initiative.

Die vier Phasen eines erfolgreichen CRM-Projekts

gorelate

© 2015, gorelate GmbH