

# CRM PLATTFORM & TECHNOLOGIE

System Evaluierung

## MPSC Lösungsansatz

Als Basis für die CRM-Auswahl dienen die Dimensionen der Geschäfts- & Vertriebsausrichtung, Kundenausrichtung und IT-Ausrichtung sowie die darin definierten Ziele für die Einführung eines entsprechenden Systems.



## MPSC Mehrwert & Nutzen

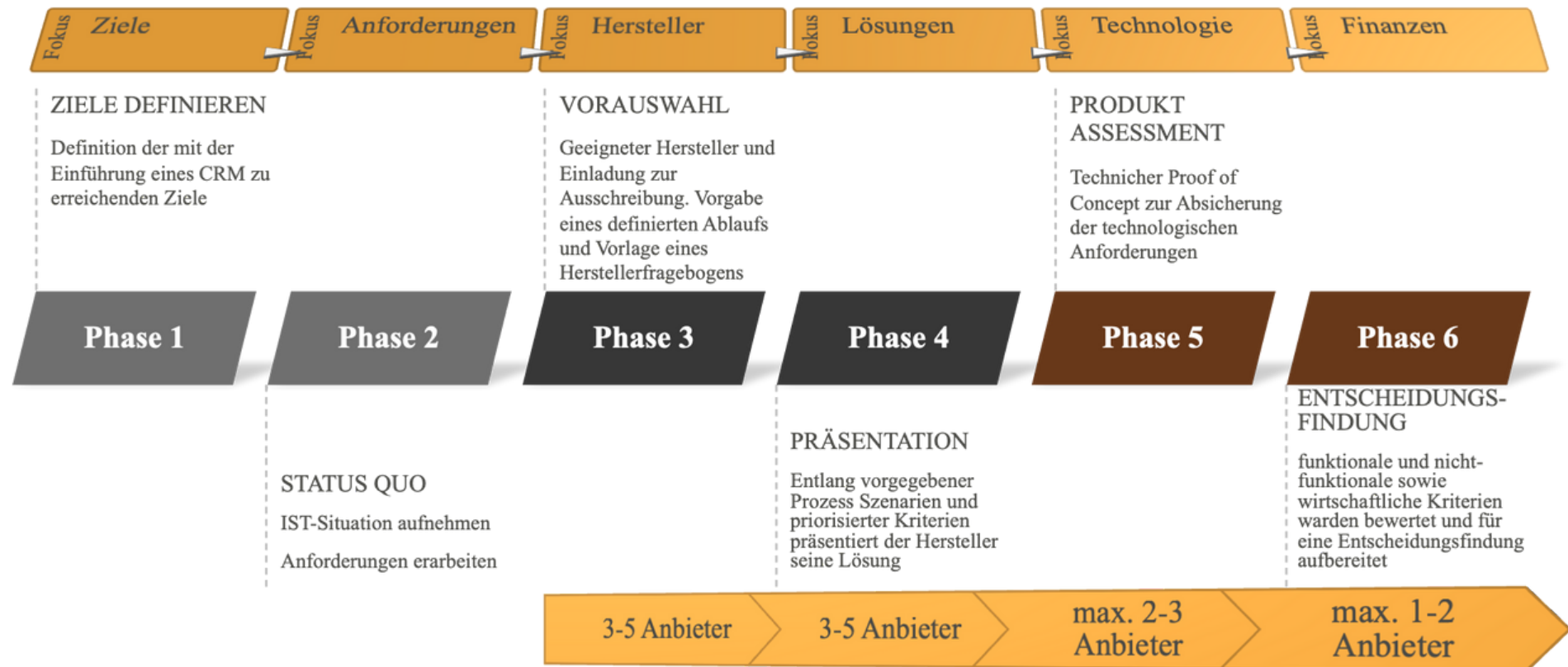
- Herstellerunabhängige und -übergreifende Beratung
- Aufnahme und Konzentration auf Ihre spezifischen funktionalen und nicht-funktionalen Kriterien
- Erstellung eines ausführlichen Lastenheftes
- Berücksichtigung Ihrer CRM Use Cases und Anforderungen
- Technisches Produkt Assessment zur Absicherung der technologischen Anforderungen
- objektivierter Auswahlprozess für das zukünftige CRM
- Erstellung einer auf Ihr Unternehmen passenden Entscheidungsgrundlage (Vorlage)

## MPSC Ablauf & Vorgehensweise

Aufgrund unserer Erfahrungen aus einer Vielzahl von Projekten haben wir eine auf Phasen basierte Vorgehensweise entwickelt, die Ihnen ein Höchstmaß an Transparenz und Kontrolle im gesamten Auswahlprozess bietet.

Hierzu zählen insbesondere die Zieldefinition, Aufnahme der IST-Situation und ausführliche Beschreibung der Use Cases.

Auf dieser Grundlage erfolgt eine Vorauswahl von potenziell geeigneten CRM-Systemen, deren Hersteller dann eine Einladung zu Ihrer Ausschreibung erhalten.



# Ihr Ansprechpartner

Sprechen Sie uns bei Fragen gerne an



Marcel Petzold  
Geschäftsführender Gesellschafter  
+49 (0)173 29 33 628  
marcel.petzold@mp-sales-  
consulting.de

MP Sales Consulting GmbH  
Franz-Ehrlich-Straße 12  
12489 Berlin  
info@mp-sales-consulting.de  
<https://mp-sales-consulting.de>