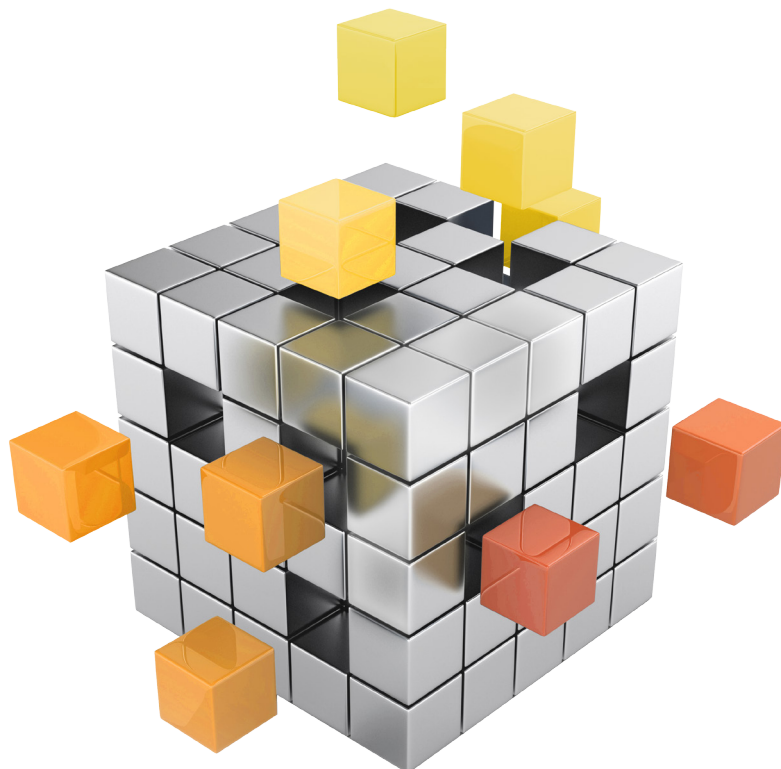


DSC-MODULBOX

BERATUNG – EXPERTISE – ADD-ONS

MEHR ALS EIN TEMPLATE



DSC-MODULBOX

Im Gegensatz zu einem Template-Ansatz mit vordefinierten Inhalten ermöglicht der **modulare Ansatz** der DSC-ModulBox sukzessive eine bedarfsorientierte und flexible Einführung und Erweiterung Ihres Kampagnenmanagements.

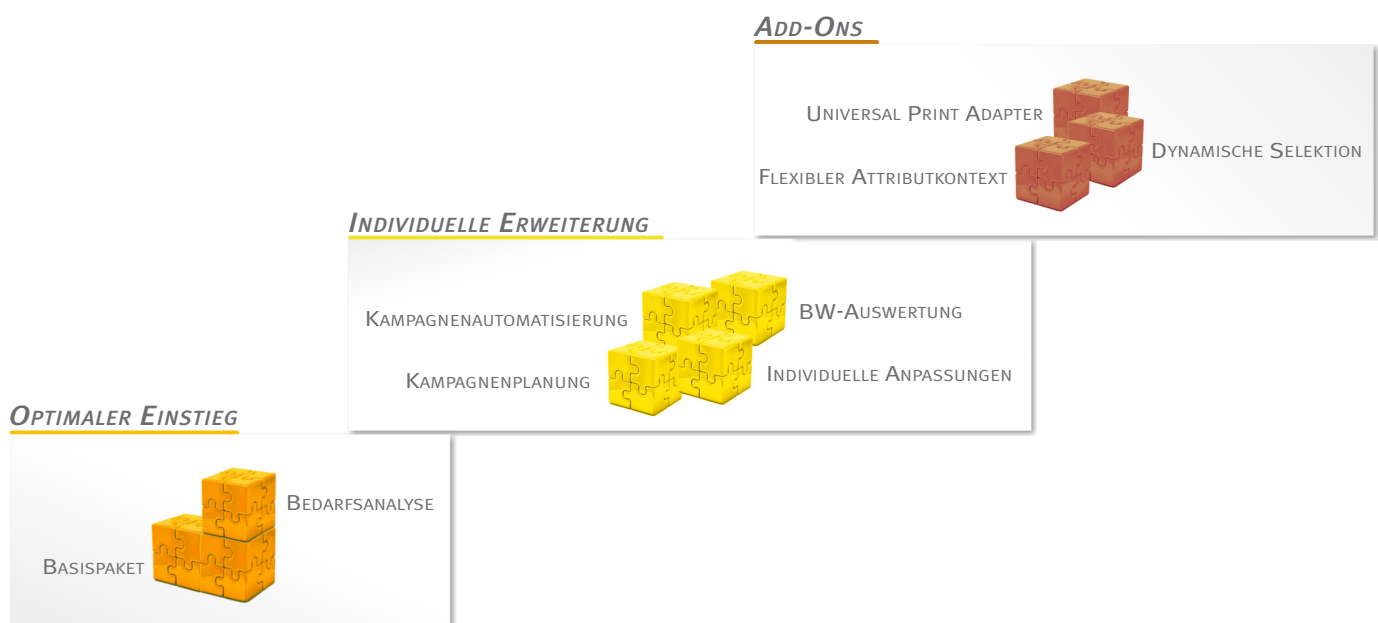
Die DSC-Lösung beinhaltet eine Vielzahl praxisorientierter Vorgehensweisen und Lösungen, mit deren Unterstützung Sie erfolgreich den Weg zu einem effizienten Kampagnenmanagement mit SAP CRM gehen können.

Beratung DSC begleitet Sie von einer individuellen Bedarfsanalyse über die Implementierung bis hin zur Produktivunterstützung und Weiterentwicklung.

Expertise Basierend auf mehr als 20 Jahren Branchenerfahrung und aufgrund zahlreicher Projekte im Bereich des SAP CRM-Kampagnenmanagements verfügen wir über umfangreiches Fach- und Prozesswissen.

Add-Ons DSC bietet Add-On-Lösungen, die den SAP-Standard gezielt ergänzen und optimieren.

Die nachfolgende Abbildung zeigt die derzeitigen Module für das Kampagnenmanagement mit SAP CRM, welche beliebig kombiniert werden können. So ist nicht nur ein optimaler Einstieg gewährleistet, sondern Sie haben auch die Möglichkeit, Ihr bestehendes Kampagnenmanagement zu optimieren und individuell an Ihre Bedürfnisse anzupassen.



UNSERE LÖSUNG

ÜBERZEUGT DURCH FOLGENDE MERKMALE:

Mit der DSC-ModulBox bieten wir Ihnen eine starke Lösung zur unkomplizierten Realisierung Ihres Kampagnenmanagements in SAP CRM.

- Modularer Ansatz - stufenweise Umsetzung
- Abgestimmt auf Ihre individuellen Anforderungen
- Bedarfsgerechte Funktionalitäten für Ihre Kampagnen
- Kurze Projektlaufzeiten
- Geringer Betreuungsaufwand
- Hohe Expertise

IHR NUTZEN

EFFIZIENTES KAMPAGNENMANAGEMENT IN SAP CRM

Mit der DSC-ModulBox haben Sie zahlreiche Möglichkeiten, die Kundenbeziehung und die Verwaltung Ihrer Bestandskunden zu optimieren sowie potentielle Neukunden effektiv zu erreichen und letztendlich dauerhaft zu binden.

- Kostensenkung durch Effizienzsteigerung
- Zielgruppengerechte Ansprache
- Größerer Kampagnenerfolg durch Optimierung

Die Bedarfsanalyse schafft optimale Voraussetzungen für effiziente und maßgeschneiderte Kampagnen. Das Basispaket der DSC-ModulBox bildet die Grundlage für das Kampagnenmanagement in SAP CRM.



BEDARFSANALYSE

Durch die individuelle Bedarfsanalyse erhalten Sie ein eindeutig definiertes und optimal auf Ihre Anforderungen abgestimmtes Konzept.

Basierend auf einem detaillierten Fragenkatalog werden Ziele, Vorgehensweisen und mögliches Optimierungspotential ermittelt, damit Kampagnen noch zielgerichteter und effizienter durchgeführt und ausgewertet werden können, um den Geschäftserfolg nachhaltig zu erhöhen.

Beispielthemen der Bedarfsanalyse

- Kommunikationskanäle
- Planung von Kampagnen
- Datenquellen/Kriterien für die Segmentierung
- Zielgruppen
- External List Management

BASISPAKET

Das Basispaket enthält alle grundlegenden Funktionen zur Kampagnendurchführung und versetzt Sie in die Lage, umgehend mit Ihrer Kampagne zu starten. Es bietet von der Zielgruppensegmentierung bis hin zum Kampagnen-Output den benötigten Funktionsumfang zur reibungslosen Durchführung einstufiger Kampagnen.

Die Segmentierung kann auf Basis diverser Datenquellen (Marketingattribute, InfoSets, Dateiimport, External List Management) erfolgen und bietet ein intuitives Modellierungswerkzeug zur Zielgruppenerstellung.

Die Kampagnendurchführung kann durch den Kampagnenassistenten und den integrierten Marketingplan effektiv unterstützt werden.

Funktionsumfang

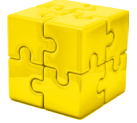
- Kampagnen-Grundcustomizing
- Erstellen eines InfoSets
- Bereitstellen der Datenquelle und Selektionsattributliste (Geschäftspartnerebene)
- Unterstützung beim Anlegen von Marketingattributen
- Customizing Kommunikationskanal einer Kampagne (CSV)
- Aktivieren des Kampagnenassistenten
- Unterstützung beim Anlegen eines Marketingplans
- Erstellen eines Mailformulars (CSV)
- Einweisung der Key-User

PRODUKTNUMMER [1071]

Weitere DSC-Beratungs- und Softwarelösungen zur Optimierung und effizienten Nutzung von SAP CRM finden Sie unter www.dsc-gmbh.com oder direkt via Smartphone über den QR-Code.



Die Bestandteile der DSC-ModulBox sind inhaltlich flexibel und können individuell an spezifische Unternehmensanforderungen angepasst werden. Die aufeinander abgestimmten Module können sowohl zusammenhängend als auch einzeln genutzt werden.



KAMPAGNENPLANUNG

Die Kampagnenplanung erfolgt über den integrierten Marketingkalender und bietet somit eine Übersicht laufender und geplanter Marketingaktivitäten in einem bestimmten Zeitraum.

Verschiedene Filter (Marketingprojektcluster, Zeitraum etc.) unterstützen Sie bei der Suche nach dem gewünschten Marketingprojekt. Zudem ist das Anlegen neuer Kampagnen, Termine und Marketingpläne möglich.

Eine hierarchische und grafische Darstellung der Marketingelemente im zeitlichen Verlauf fördert die Transparenz aller Marketingaktivitäten.

KAMPAGNENAUTOMATISIERUNG

Die Kampagnenautomatisierung ermöglicht eine zielgerichtete und automatisiert ablaufende Nutzung kundenbezogener Daten im Rahmen des Kampagnenmanagements. Dabei können definierte Ereignisse automatische Prozesse auslösen (z. B. E-Mail zum Geburtstag). Eine Auto-Response-Erfassung bei E-Mail-Kampagnen wird unterstützt.

Bestandteile

- Korrekte Fortschreibung in eine neue Zielgruppe (auch B2B)
- Gemeinsame Verarbeitung von Kombinationen von B2B- und B2C-Zielgruppen

BW-AUSWERTUNG

Die Kombination aus SAP BW und SAP CRM unterstützt den gesamten Kampagnenprozess mit Analysen und Reports zur Messung von Kampagnenerfolg und -effektivität. Das Modul beinhaltet die Integration von BW-Berichten in den CRM-WebClient.

Beispiele

- Effektivität von Marketingaktivitäten
- Evaluierung verschiedener Marketingmethoden, -kanäle und -taktiken
- Kundenzufriedenheitsanalysen durch Umfragen

INDIVIDUELLE ANPASSUNGEN

Jedes Unternehmen hat individuelle Prozessanforderungen. Diesen wird der Standard nicht immer in vollem Umfang gerecht. Dieses DSC-Modul unterstützt Sie optimal dabei, Ihre spezifischen Anforderungen bedarfsgerecht umzusetzen.

Beispiele

- Definition von ADS-Tabellen und deren Befüllung aus BW-Daten
- Segmentierung nach kundenindividuellen Datenquellen
- Erweiterung zur Segmentierung auf Grundlage von Beziehungen bei Verwendung von Marketingmerkmalen

Ergänzend zu den Beratungsleistungen beinhaltet die DSC-ModulBox auch funktionale Ergänzungen. Diese sind im direkten Kundendialog entstanden und bieten eine Optimierung Ihres Kampagnenmanagements.



UNIVERSAL PRINT ADAPTER (UPA) [1072]

Der Universal Print Adapter ermöglicht die Erstellung von Massenschreiben in MS-Word und PDF direkt aus SAP CRM-Kampagnen heraus.

Dabei werden die Dokumentvorlagen- und Web-Service-Funktionalitäten des SAP CRM-Standards genutzt und kampagnenspezifische Ausgabefelder in die Vorlage eingebunden. Die einzelnen Dokumentvorlagen können in die jeweilige CRM-Kampagne integriert werden, die Ablage der erzeugten Dateien, z. B. auf bestimmten Netzwerkpfaden, ist auswählbar.

Mehrwert

- Nutzung von SAP-Standardfunktionalitäten
- Integriert in das SAP CRM-Kampagnenmanagement
- Erhöhte Nachvollziehbarkeit
- Individualisierbare Inhalte durch die im SAP-Standard verfügbaren Erweiterungsoptionen für Web-Services

DYNAMISCHE SELEKTION FÜR DIE SEGMENTIERUNG IM KAMPAGNENMANAGEMENT [1073]

Mit einem InfoSet und mehreren zugehörigen Datenquellen können verschiedene Anforderungen realisiert werden. Dadurch ist eine übersichtliche Segmentierung gewährleistet. Zudem besteht Zugriff auf die wichtigsten Objekte aus SAP for Utilities (Vertragskonto, Vertrag, Anlage).

Mehrwert

- Geringerer Aufwand für die Definition von Datenquellen bei größtmöglicher Freiheit in der Segmentierung
- Verwendung in den Standardfunktionalitäten Datenquelle, Selektionsattributliste
- Segmentierung auch anhand von Objekten und/oder Eigenschaften, die nicht in SAP CRM sondern nur in SAP for Utilities-Datenbanktabellen vorhanden sind.
- Individuell erweiterbar

FLEXIBLER ATTRIBUTKONTEXT [1074]

Der Attributkontext definiert, welche Felder für die Kampagnenausgabe (z. B. E-Mail, CSV) zur Auswahl stehen. Je nach Kampagne können unterschiedliche Anforderungen nach zusätzlichen Ausgabefeldern entstehen. Mit Hilfe des flexiblen Attributkontextes können diese schnell und einfach via Customizing ergänzt und geändert werden.

Mehrwert

- Zeit- und Ressourcenersparnis - keine Programmierung erforderlich
- Unterstützung von normalen Kampagnen (Bezugsobjekt Geschäftspartner) und von Kampagnen mit Objekten (Bezugsobjekt z. B. Geschäftsvereinbarung, Vertrag)

DSC & PARTNER – KOOPERATION FÜR IHREN ERFOLG

UNSERE PARTNER

Netzwerke und Partnerschaften setzen Synergien frei, welche die Geschäftsentwicklung nachhaltig beeinflussen. DSC setzt bewusst auf starke Partner, um Ihnen Dienstleistungen aus einer Hand und damit ganzheitliche und übergreifende Lösungen zu offerieren.



DSC-REFERENZEN

Zu unserem großen Kundenkreis gehören ganz unterschiedliche Unternehmen. Ob kleines, mittelständisches Unternehmen oder großer Konzern - unsere Kunden profitieren von der DSC-Expertise im Bereich SAP CRM.

DSC-QUALITÄT

Unser Qualitätsmanagement sichert Ihren Projekterfolg:
DSC ist nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert.



DSC UNTERNEHMENSBERATUNG UND SOFTWARE GMBH

Seit 1993 profitieren Energieversorgungsunternehmen europaweit vom Know-how und der Erfahrung der DSC GmbH.

Als langjähriger SAP Service Partner mit Recognized Expertise in den Bereichen Utilities und SAP CRM haben wir unsere Kompetenz in weit über 1.500 erfolgreichen Projekten unter Beweis gestellt. Mehr als 600 Kundeninstallationen zeugen zudem von der Qualität unserer Softwarelösungen.

Profitieren auch Sie von unserem umfassenden Software- und Dienstleistungsportfolio – mit Standorten in Deutschland, Österreich und in der Schweiz sind wir immer in Ihrer Nähe, um Ihr Projekt auch unter Berücksichtigung landesspezifischer Anforderungen optimal zu begleiten.

SO ERREICHEN SIE UNS

Carl-Benz-Str. 16 a – 69198 Schriesheim
Tel. +49 6203 6941-0 – Fax +49 6203 6941-941
vertrieb@dsc-gmbh.com – www.dsc-gmbh.com

SAP® Recognized Expertise

Utilities / Customer Relationship Management

