



SAP Hybris (y)

Produkt im Überblick

SAP Hybris Sales Cloud



Run Simple

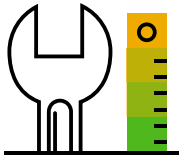
Die Kunst des Verkaufens war **noch nie so komplex wie heute.**

Der Vertrieb benötigt exakte Kenntnisse über die Anforderungen jedes einzelnen Kunden und seiner Branche. Er muss die Vorlieben seiner Kunden kennen und wissen, wie er zu ihrem Geschäftserfolg beitragen kann.

Hinzu kommt: Kunden sind heute bestens informiert und sozial vernetzt. Sie können daher einfacher denn je zu anderen Produkten, Services und Anbietern wechseln. Und man muss wissen, dass der Einkaufsprozess beginnt, lange bevor der Vertrieb zum ersten Mal einbezogen wird. Tatsächlich schließen Kunden den Vertrieb sogar vom überwiegenden Teil des Kaufprozesses aus.

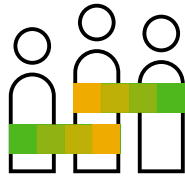


Wenn Sie in einem solchen Umfeld Ihren Umsatz steigern und einen rentablen Vertrieb entwickeln wollen, gilt es, einige Herausforderungen aktiv anzugehen.



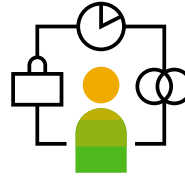
Sie müssen Ihren Vertrieb mit Werkzeugen ausstatten,

die seine Effizienz überall und zu jeder Zeit steigern und die auch gerne genutzt werden.



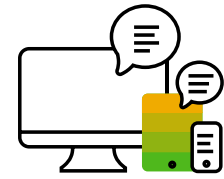
Sie müssen Ihren Teams eine optimale Zusammenarbeit ermöglichen,

damit sich die Vertriebszyklen verkürzen und Sie Ihren Umsatz besser planen können.



Sie müssen sich Echtzeitwissen über Ihre Kunden verschaffen

und dabei die Kosten im Griff behalten.



Sie müssen die richtigen Botschaften

den richtigen Adressaten vermitteln und Ihre Kunden im Kaufprozess gezielt ansprechen.

Gehen Sie die Herausforderungen im Vertrieb entschlossen und erfolgreich an – mit SAP Hybris Sales Cloud.

Richten Sie Ihren Vertriebsprozess am Einkaufsprozess Ihrer Kunden aus und konzentrieren Sie sich bei Ihrem Vorgehen darauf, Käufer durch alle Phasen des Kaufprozesses unterstützend zu begleiten. Gestalten Sie dabei jede Interaktion in allen Phasen des Prozesses relevant. Dann werden Sie auch die informierten Kunden von heute überzeugen und gewinnen.

Mit SAP® Hybris® Sales Cloud führen erfolgreiche Unternehmen ihren Vertrieb auch in schwierigen Märkten zur Höchstleistung. Die komfortable, cloudbasierte Vertriebslösung leistet wesentlich mehr als eine herkömmliche CRM-Anwendung. Sie zielt auf die Maximierung der Vertriebsproduktivität ab.



Ihre Vertriebsmitarbeiter werden von SAP Hybris Sales Cloud überzeugt sein, weil sie **mehr Vertragsabschlüsse in kürzerer Zeit erzielen.**



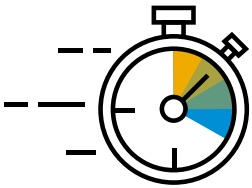
SIE KÖNNEN AN JEDEM ORT UND ZU JEDER ZEIT MIT JEDEM GERÄT VERKAUFEN

und sind auch offline produktiv. Sie verbringen weniger Zeit mit der Suche nach Informationen und mehr Zeit mit Ihren Kunden.



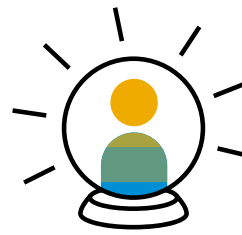
SIE KÖNNEN AUF INFORMATIONEN IM BACKOFFICE EINFACH UND SOFORT ZUGREIFEN,

verschaffen sich so ein vollständigeres Bild Ihrer Kunden und gewinnen die Flexibilität, Aufträge, Angebote und Servicetickets vor Ort anzulegen.



DANK DES ZUGANGS ZU ECHTZEIT-KUNDENANALYSEN UND -VERTRIEBSDATEN

sprechen Sie Ihre Kunden im Kontext der jeweiligen Accounts und Opportunities persönlich und relevant an.

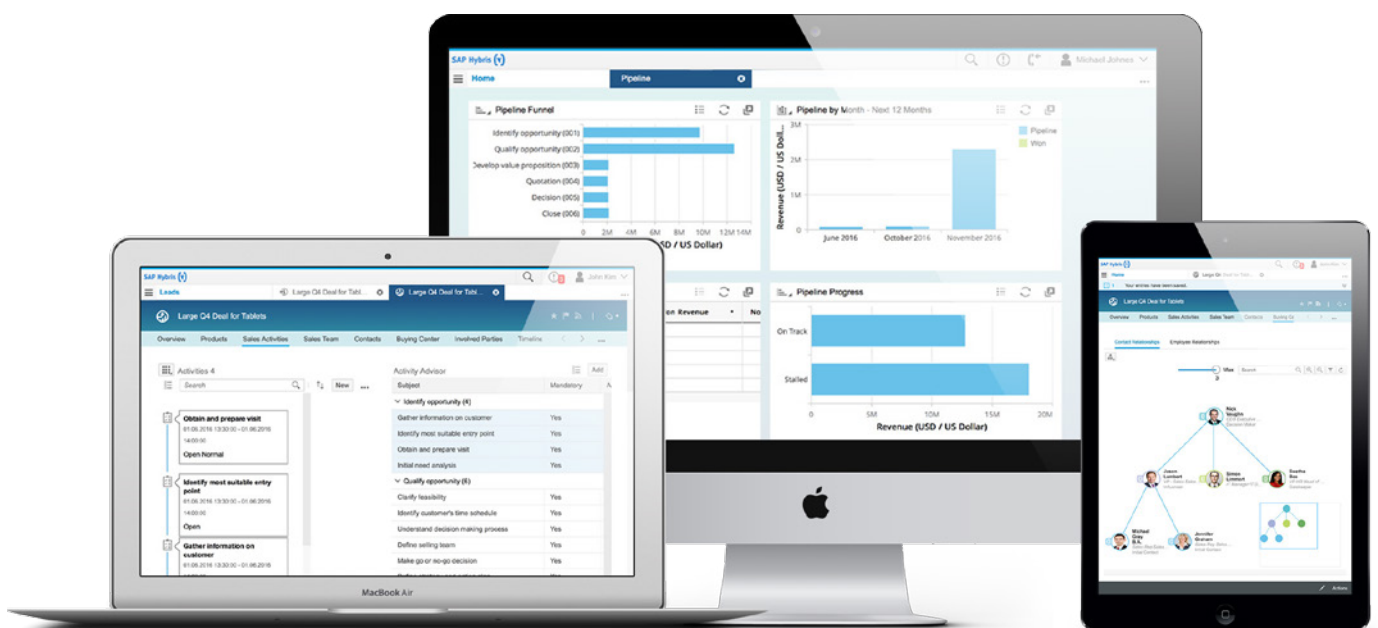


SIE ERHALTEN VORAUSSCHAUENDE ANALYSEN UND ERKENNTNISSE, DIE DIE ABSCHLUSSWAHRSCHEINLICHKEIT VERGRÖßERN,

verschaffen sich Echtzeittransparenz und Planungssicherheit, können Änderungen daher sofort angehen und Ihr Vertriebsteam umsichtig führen.

Alles, was Sie benötigen, um **mehr zu verkaufen, schneller zu handeln und Kundenwünsche zu erkennen** – immer und überall.

Ihre Vertriebsmitarbeiter benötigen neue Softwarefunktionen, damit sie agil und entschlossen die richtigen Antworten finden, zielgerichtete Gespräche mit Ihren Kunden führen und jederzeit die gewünschte Wirkung erzielen können. SAP Hybris Sales Cloud übertrifft den Funktionsumfang herkömmlicher Vertriebssoftware bei Weitem. Unsere Lösung maximiert die Effizienz Ihrer Mitarbeiter, sodass sie Ihre Kunden erfolgreicher ansprechen und gewinnen als je zuvor.



AKTIVITÄTENBERATER

Bewegen Sie Ihren Vertrieb zu Aktivitäten, die bei Opportunities ansetzen und den Geschäftsabschluss beschleunigen.

SOFORT EINSATZBEREITE INTERAKTIVE DASHBOARDS UND BERICHTE

Verschaffen Sie sich Echtzeittransparenz und handlungsrelevante Erkenntnisse.

BUYING CENTER

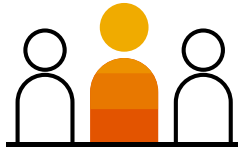
Erfahren Sie über historische Kontakt- und Opportunity-Daten Details über den Organisationsaufbau Ihres Kunden und finden Sie heraus, wer in den Einkaufsprozess eingebunden ist, ihn beeinflusst und letztlich entscheidet.

Wichtige Funktionen



MOBILE UNTERSTÜTZUNG

Jede Interaktion zählt. Dank der nahtlosen Einbindung mobiler iPhone-, iPad- und Android-Geräte, Windows Tablets und Apple Watches erreichen Sie Ihre Kunden jederzeit an jedem Ort. Kommunizieren Sie in Echtzeit mit Ihren Kunden, steuern und verwalten Sie Ihre Vertriebsaktivitäten und verfolgen Sie Ihre Leistung, sogar wenn Sie offline sind.



KUNDENMANAGEMENT UND KUNDENANALYSE

Aktualisieren Sie Ihre Kundendaten schneller. Nutzen Sie umfassende Kundenanalysen und halten Sie alle auf dem Laufenden, damit Sie und Ihr Team in jedem Kundengespräch überzeugen. Scannen Sie mit Ihrem Mobilgerät Visitenkarten bequem ein, um Leads oder Opportunities sofort anzulegen.



OPPORTUNITY-MANAGEMENT UND ERKENNTNISGEWINN

Erzielen Sie Ihre Vertriebserefolge schneller, indem Sie Aktivitäten unverzüglich nachverfolgen, mit internen Teams sowie mit Kunden und Partnern zusammenarbeiten, Angebote und Kundenaufträge sekundenschnell übermitteln, das Wettbewerbsverhalten berücksichtigen und jeden Abschluss mit Vorgehensempfehlungen für den Vertrieb unterstützen.



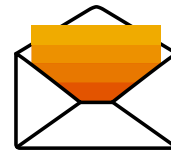
ECHTZEITANALYSEN

Überwachen Sie Ihre Leistung in Echtzeit und bringen Sie die richtigen Opportunities zum Abschluss. Erkennen Sie mit einfach zu erstellenden Prognosen und Was-wäre-wenn-Analysen, wo Sie Ihre Schwerpunkte setzen sollten. Mit sofort einsatzbereiten interaktiven Dashboards, integrierten Berichten mit Echtzeitinformationen und fortschrittlichen Analysetools vermeiden Sie unangenehme Überraschungen in der Vertriebsphase und am Quartalsende.



VORAUSSCHAUENDE ANALYSEN UND MASCHINELLES LERNEN

Identifizieren Sie neue Leads und bisher ungenutzte Geschäftschancen bei Bestandskunden mit vorausschauenden Bewertungen in Echtzeit. Erkennen Sie die wichtigsten Beeinflusser der Kaufentscheidungen und beziehen Sie sie in den Vertriebsprozess ein. Mit der richtigen Kombination aus Produkten, Mitarbeitern und Partnern maximieren Sie Ihre Chancen auf einen Geschäftsabschluss.



INTEGRATION VON E-MAILS UND AUFZEICHNUNGEN

Nutzen Sie die Ihnen vertraute Office-Software. Denn dank der Integration von Microsoft Outlook, Google Gmail, Lotus Notes und Evernote werden doppelte Dateneingaben vermieden und Kundendaten und Notizen automatisch synchronisiert.



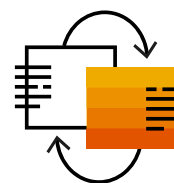
PRODUKTIVITÄT UND PERSONALISIERUNG

Mit innovativen und komfortablen Funktionen wie Tags, Flags, Inline-Editing und Shelves ist unsere Lösung auf die Anforderungen des Vertriebs von heute zugeschnitten. Benutzerdefinierte Felder, Berichte und Kacheln ermöglichen es Ihren Vertriebsmitarbeitern, so zu arbeiten, wie es ihrem persönlichen Stil entspricht. Auf alle benötigten Funktionen können sie dabei schnell und einfach zugreifen.



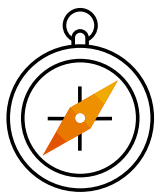
ZUSAMMENARBEIT UND VERTRIEB IN SOZIALEN NETZWERKEN

Vereinfachen Sie dank der Integration in SAP® Jam™ Collaboration, unserer Softwareplattform für soziale Zusammenarbeit in Unternehmen, Ihr Kunden- und Opportunity-Management. Verkürzen Sie mit einer effizienten und zielgerichteten Zusammenarbeit Ihres Vertriebsteams mit internen Experten, Kunden und Partnern den Vertriebszyklus. Bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen auf, indem Sie Ihre Kunden in Kick-off-Meetings, in die Ermittlung von Anforderungen und in die Lösung von Problemen einbeziehen.



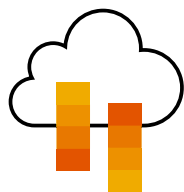
BACKOFFICE-INTEGRATION UND MASH-UPS

Lassen Sie sich Backoffice-Informationen in Echtzeit übermitteln, damit Sie Preisen, Angeboten und wichtigen Auftragsdaten nicht mehr nachlaufen müssen. Dank der nativen Integration von SAP ERP und SAP CRM sowie Mashups von Unternehmensanwendungen sind Sie mit Ihrem Kundenwissen ganz einfach immer auf dem neuesten Stand.



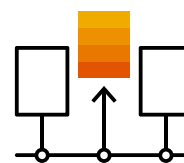
STEUERUNG DER VERTRIEBSLEISTUNG

Setzen Sie Ihre Vertriebsstrategie in die Tat um. Coachen Sie Ihren Vertrieb und zeigen Sie ihm Wege zu mehr Umsatz und zur Übererfüllung seiner Ziele. Mit einer passenden Gebietszuordnung, einem zielführenden Management der Vertriebspipeline, genauen Prognosen, der richtigen Quotenplanung sowie mit aussagekräftigen Berichten und Analysen wird Ihr Team schneller und erfolgreicher. Und dank der Integration von SAP® SuccessFactors® und SAP Jam Collaboration können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter schon ab dem Tag ihrer Einstellung mit Einarbeitungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, Coaching und dem Aufbau von Führungskompetenz unterstützen.



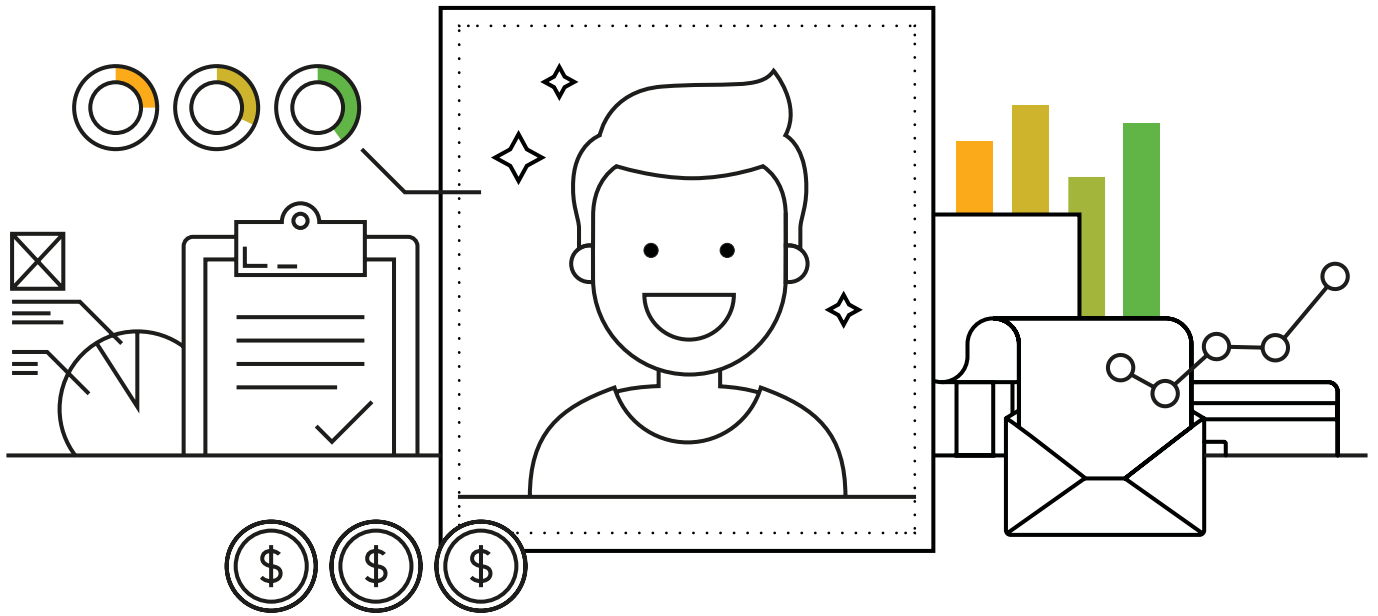
CLOUDBASIERTE PLATTFORM

Starten Sie schnell und unkompliziert mit einer Cloud-Lösung durch. Dank des einfachen Preismodells auf Abonnementbasis schonen Sie Ihr Budget und behalten die volle Kostenkontrolle.



BRANCHENSPEZIFISCHE EDITIONEN

Mit branchenspezifischen Funktionen für die Vertriebssteuerung, Tourenplanung, Design-Win-Registrierung, Vermögensverwaltung sowie Projekt- und Angebotsverwaltung erfüllen wir spezifische Kundenanforderungen. Informieren Sie sich über unsere Branchenlösungen, zum Beispiel für die Konsumgüterindustrie, den Großhandel, die diskrete Fertigung, die Anbieter von Professional Services, die Hightech-Industrie, Finanzdienstleister, die Automobilindustrie und die öffentlichen Verwaltungen.



**Mit SAP Hybris Sales Cloud
verkaufen Sie und Ihr Team
mehr – zu jeder Zeit und an
jedem Ort.**

© 2017 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar.

Samtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Dem Leser wird empfohlen, diesen vorausschauenden Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <https://www.sap.com/corporate/de/legal/copyright.html>.