

Workshop-Angebot

Kunden rundum begeistern: Wie Sie mit Omni-Channel-Commerce einfach mehr verkaufen

» Der hybris®-Workshop von itelligence war hervorragend. Wir haben einen guten ersten Einblick in die Lösungen erhalten und die vielfältigen Funktionen kennengelernt. «

Jules van der Werf, E-Commerce-Manager, Schippers Europe, Juli 2014

In Zeiten von Smartphones und Tablets entscheiden Kunden sofort, was sie kaufen und vor allem: von wem. Die Konkurrenz ist nur einen Klick entfernt. Kunden zu begeistern und ihnen perfekt abgestimmte Angebote zu unterbreiten, ist daher heute wichtiger denn je. Ob im B2C- oder längst auch im B2B-Segment für Händler und Produzenten: Online-Commerce wächst in allen Bereichen rasant – mit Zuwachsraten im zweistelligen Bereich! Wer sich darauf nicht schnell einstellt, kann leicht ins Hintertreffen geraten. Entdecken Sie, wie Ihr Unternehmen die Herausforderung meistert und aus der Masse heraussticht – in unserem zweitägigen Workshop.

Ob Kunden Ihre Filiale besuchen, per Tablet direkt in Kontakt mit Ihrem Vertriebsmitarbeiter stehen, Ihr Callcenter anrufen, den Onlineshop durchstöbern oder mit dem Smartphone bestellen: Sie erwarten ein einheitliches Einkaufserlebnis. Das erfordert konsistente Informationen zu Produkt-

beschreibungen, Preisen, Beständen und Co. Mit den integrierten, erstklassigen SAP®-Lösungen für Customer Engagement and Commerce bieten Sie Ihren Kunden darüber hinaus noch viel mehr. hybris beispielsweise, von Gartner und Forrester als führender Software-Anbieter am Markt bewertet, ermöglicht es Ihnen, Produkte über jeden Vertriebskanal und jedes Endgerät zu promoten und zu verkaufen. Das einzigartige „Single Source, Single View“-Modell macht es möglich. Mit nur einer Software für alle Kanäle senken Sie Ihre Betriebskosten und Risiken. Bieten Sie Ihren Kunden überall ein unvergessliches Einkaufserlebnis und optimieren Sie so Ihren Vertrieb und Ihre Kundenbindung.

Erfahren Sie mehr über die SAP hybris Commerce Suite und wie Sie Ihr Unternehmen auf Omni-Channel ausrichten – in einem individuellen Workshop. Jetzt Termin sichern: hybris@itelligence.de

Über itelligence

Die itelligence AG ist einer der international führenden IT-Komplettdienstleister für SAP-Lösungen und mit mehr als 3.800 hoch qualifizierten Mitarbeitern in 22 Ländern vertreten. Wir haben unsere SAP-Expertise in den letzten 25 Jahren stetig weiterentwickelt. Heute unterstützen wir mehr als 5.000 Kunden weltweit mit maßgeschneiderten, integrierten Geschäftslösungen. Das Service-Portfolio umfasst SAP-Strategie-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb, Implementierung und Prozessberatung, Outsourcing sowie Application-Management-Services. Unsere Experten leisten Pionierarbeit in der Entwicklung neuer Lösungen für unterschiedliche Branchen. Außerdem erarbeiten wir gemeinsam mit SAP wegweisende Einsatzszenarien und Lösungen in den Bereichen Business Analytics, Customer Engagement and Commerce, In-Memory-Computing und SAP HANA® sowie Cloud-Computing und Mobility. Im Jahr 2013 erzielte itelligence einen Gesamtumsatz von 457,1 Millionen Euro.



Customer Engagement and Commerce: Ihr Nutzen

Vorteil 1: Begeisterte Kunden

Verknüpfen Sie Ihre Vertriebskanäle und sorgen Sie so für eine höhere Kundenzufriedenheit, eine stärkere Kundenbindung und eine konsistente Wahrnehmung Ihrer Marke. Und das führt zu ...



Vorteil 2: Mehr Umsatz

47 Prozent der Unternehmen, die Omni-Channel-Plattformen einsetzen, haben 2013 deutlich mehr Umsatz erzielt als der übrige Markt. In den Webshops stiegen die Verkäufe um 40 Prozent und der durchschnittliche Wert des Warenkorbs erhöhte sich um 21 Prozent.



Vorteil 3: Geringere Kosten

Mit einer zentralen Sicht auf Ihre Stammdaten können Sie Ihre IT-Landschaft konsolidieren und redundante Prozesse beseitigen – beispielsweise Mehrfacheingaben von Kundendaten für verschiedene Anwendungen. Damit sparen Sie Zeit und senken die Betriebskosten Ihrer Vertriebssoftware.

Workshop: hybris, hands-on – Vorteile, Funktionen, Umsetzung

Definieren Sie Ihren Vertrieb neu: mit den SAP-hybris-Lösungen aus unserem Portfolio für Customer Engagement and Commerce. In einem zweitägigen Workshop erfahren Sie, wie Sie mit diesem Portfolio Ihre Vertriebsprozesse auf strategischer und operativer Ebene optimieren.

Unsere Experten analysieren Ihre Prozesse und werten Ihre Anforderungen aus. Es entsteht ein

individuelles Konzept – basierend auf den SAP-hybris-Lösungen. Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie:

- Grundlegende Projektinformationen
- Budgetschätzung
- Projektplan

Die Themen

- **Auf einen Blick:** Die Grundlagen und Vorteile des Portfolios für Customer Engagement and Commerce
- **Im Detail:** Funktionen und Module der SAP-hybris-Lösungen – vom Content Management bis hin zur Absatzförderung
- **Referenzen:** Wie andere Unternehmen aus verschiedenen Branchen bereits profitieren
- **IT-Integration:** Was Sie vorher wissen sollten, um die Software sicher und zuverlässig einzuführen
- **Projektdetails:** Best Practices und maßgeschneiderte Strategien für die Implementierung Ihrer SAP-hybris-Lösungen mit Zeit- und Ressourceneinschätzungen

Ob Sie im Vertrieb oder im Marketing arbeiten oder für die IT-Landschaft Ihrer B2C- oder B2B-Organisation zuständig sind: Dieser Workshop lohnt sich für Sie.

Jetzt zum Workshop anmelden!

Sichern Sie sich am besten gleich Ihren Termin – per E-Mail an: hybris@itelligence.de

Wollen Sie mehr darüber erfahren, wie SAP-hybris-Lösungen Ihren Vertriebserfolg steigern?

Ihr Ansprechpartner freut sich auf Ihre E-Mail:

Klaus Wiethoff
Sales Expert Customer Engagement
and Commerce

Klaus.Wiethoff@itelligence.de
Telefon: +49 521 914 48 0
Mobil: +49 172 232 293 0