

Vertrieb & Kundenbindung mit Prozessintegration

Lösungsweg: Prozesse und Integrations-Services

Wertschöpfungskreisläufe benötigen analytisches Wirkungsverhalten in automatischen sowie halbautomatischen Prozessen. Die Prozesse benötigen moderne Integrations-services innerhalb einer modernen und geeigneten serviceorientierten Architektur (SOA).

Die Vertriebsunterstützung der Zukunft besteht aus fachlichen und technischen Services für Benutzer, dies sind die Spezialvertriebe, Vertriebspartner und die Kundenbetreuung.

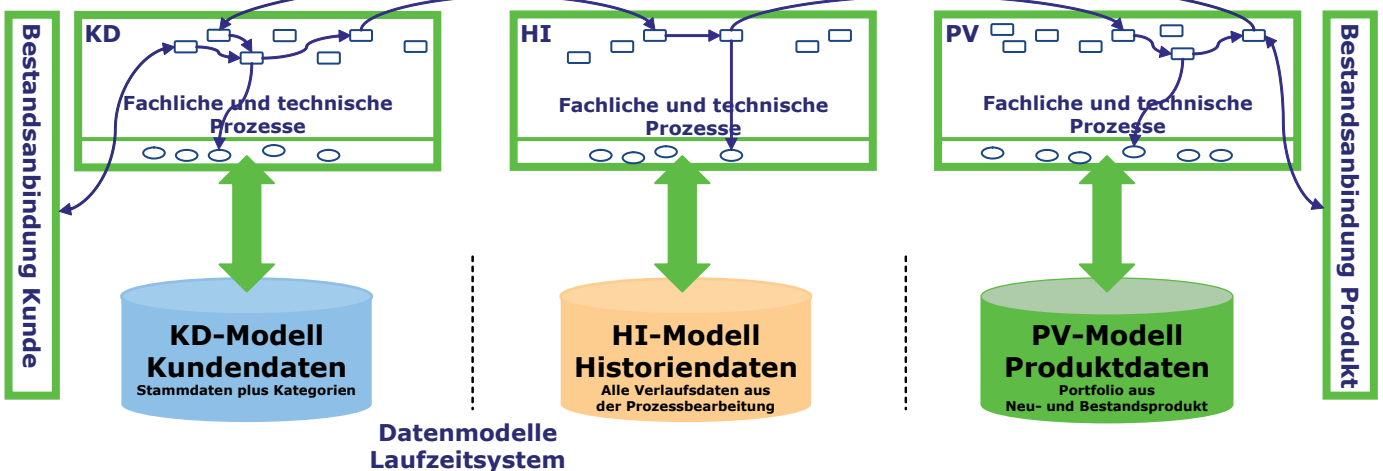
Erfolgreiche Kundengewinnung & Kundenbindung gelingt in der Kooperation mit Partnern am effizientesten. Die Partner benötigen ebenfalls Services (SaaS) aus der serviceorientierten Architektur.

Die Bereitstellung der neuen, hauseigenen Prozesse für unterschiedliche Gruppen von Benutzern ist **die** Herausforderung an Ihre serviceorientierte IT-Architektur und an die Integration Ihrer Bestandssysteme.

Das über Prozesse angebotene analytische Wirkungsverhalten dient dem Vertrieb als Gesprächsvorbereitung und wird direkt im Kundengespräch vor Ort als Service benötigt. Eine solche IT-Architektur benötigt verschiedene Serviceebenen, Portale als Zugänge, Absatzwege für die Anbindung von Kooperationspartnern und Integrationservices für die Anbindung von Bestandssystemen auf fachlicher sowie technischer Ebene. Prozesse werden beschrieben, wiederverwendbar erzeugt und ITIL-Konform in Ihrem Unternehmen eingeführt.



Fachlich abgegrenztes Prozessmodell



Nutzen Sie für Ihren Erfolg unsere neu entwickelten Integrationservices, Prozesstechniken Prozesse und Architekturideen. Führen Sie mit uns effizient und ITIL-Konform Services, SaaS und Prozesse in Ihrer Anwendungslandschaft ein. Rufen Sie uns JETZT an.