




Digitalisierungs-Check

Digitale Transformation von Vertrieb, Marketing und Service

Kennen Sie den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens im Customer Management? Folgt Ihr Unternehmen einer digitalen Roadmap, um kurzfristig wichtige Digitalisierungsziele erreichen zu können?

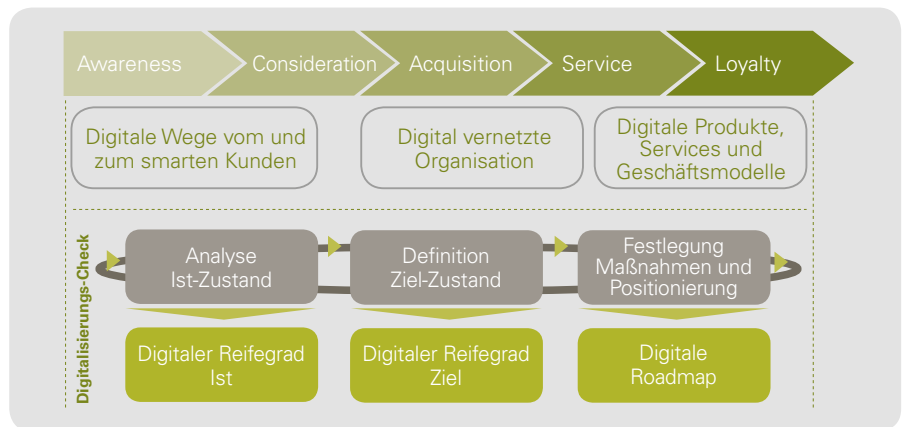
Laut einer Studie von R. Berger schätzt nur jedes dritte deutsche Unternehmen seine digitale Reife als hoch oder sehr hoch ein.*

*Quelle: Studie R. Berger im Auftrag des BDI, Die digitale Transformation der Industrie,

Umfrage unter 300 Top-Managern der deutschen Wirtschaft, 2016.

Digitalisierung braucht einen ganzheitlichen Ansatz

Der Digitalisierungs-Check von curexus betrachtet das Customer Management ganzheitlich entlang der Customer Journey und bezieht die interne Organisation aktiv mit ein. Aus einer sorgfältigen Ist-Analyse und der gemeinsamen Bestimmung der Digitalisierungsziele ergeben sich neue Geschäftschancen für Ihr Unternehmen. Eine digitale Roadmap ermöglicht es, den digitalen Reifegrad schnell und gezielt zu steigern.



Die Lösung

Machen Sie den Digitalisierungs-Check

In drei einfachen Schritten ermitteln wir den aktuellen digitalen Reifegrad und definieren die Digitalisierungsziele für Vertrieb, Marketing und Service. So bekommen Sie nicht nur einen schnellen Überblick über Ihren Status quo, sondern auch die Grundlage zur Erstellung einer digitalen Roadmap für ein besseres Kundenmanagement.


Analyse der individuellen Customer Journeys

Erstellung eines individuellen Fragebogens

Bestimmung des aktuellen digitalen Status und der Zieldefinition in Interviews mit zentralen Stakeholdern wie Geschäftsführung, Vertrieb, Marketing, Service und IT



Digitaler Reifegrad Ist-Zustand



Digitaler Reifegrad Ziel-Zustand



Ihr CRM-Partner von der Strategie bis zur IT

Ihr Maßnahmenplan

Die digitale Roadmap für Ihr Customer Management

Nach Bestimmung des digitalen Reifegrades und der individuellen Ziele priorisieren wir mit den Teilnehmern die Handlungsfelder und definieren Maßnahmen zur Erreichung der Ziele entlang der Customer Journeys. Das Ergebnis ist eine gemeinsame Roadmap als Basis der digitalen Transformation Ihres Kundenmanagements.

Priorisierung der Handlungsfelder und Definition der Maßnahmen

Werden Leads automatisiert in einen Vertriebsrichter überführt, der den Wert der Leads bestimmt und anhand dessen deren weitere Betreuung steuert?

Abweichung SOLL/IST
6

Priorisierung
0-3

Haben alle Mitarbeiter im direkten und indirekten Kundenkontakt Zugriff auf alle relevanten Kunden- und Produktinformationen?

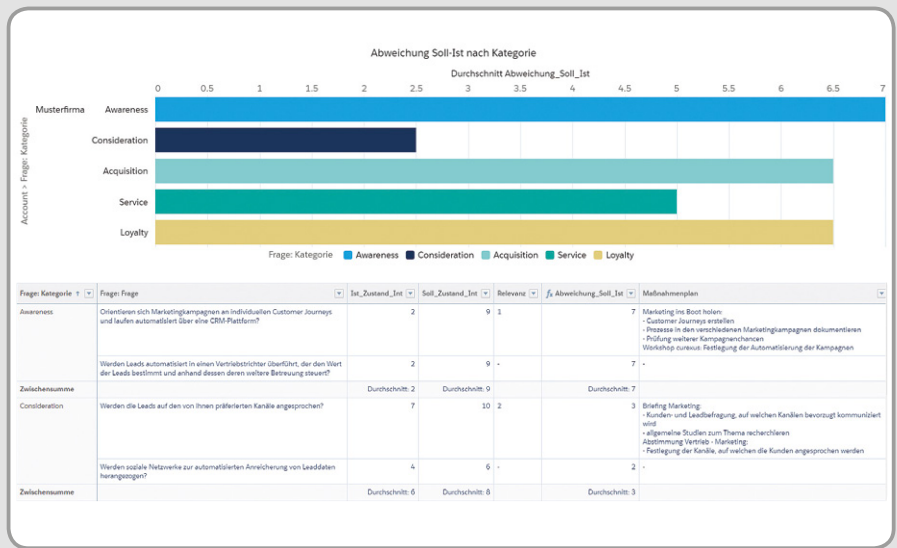
Alle kundenrelevanten Informationen sollten in einem System zusammen laufen und verfügbar sein.

Priorität
1

Maßnahmenplan

Übersicht über interne Datensilos und Prüfung der darin vorhandenen Informationen
Festlegung, welche Informationen von den Mitarbeitern im Kundenkontakt benötigt werden
Umsetzung in Salesforce und Zugriffsrechte einrichten

Erstellung der digitalen Roadmap



Ihr Nutzen

Effizienteres und besseres Kundenmanagement

- ▲ Individueller Fragebogen, der sich an Ihrer Customer Journey orientiert
- ▲ Einbeziehung der relevanten Stakeholder
- ▲ Ganzheitlicher Überblick über die digitale Reife im Customer Management
- ▲ Digitale Roadmap mit konkreten Maßnahmenvorschlägen

Schnelle Ergebnisse, die Ihnen sofort den Start Ihrer digitalen Transformation ermöglichen.

Mehr Informationen zum Digitalisierungs-Check finden Sie unter:
www.curexus.com/loesungen/digitaler-reifegrad

Lassen Sie sich individuell beraten.

Gern stellen wir Ihnen den Digitalisierungs-Check persönlich vor.

Tel.: +49 911 99 987-133
vertrieb@curexus.com