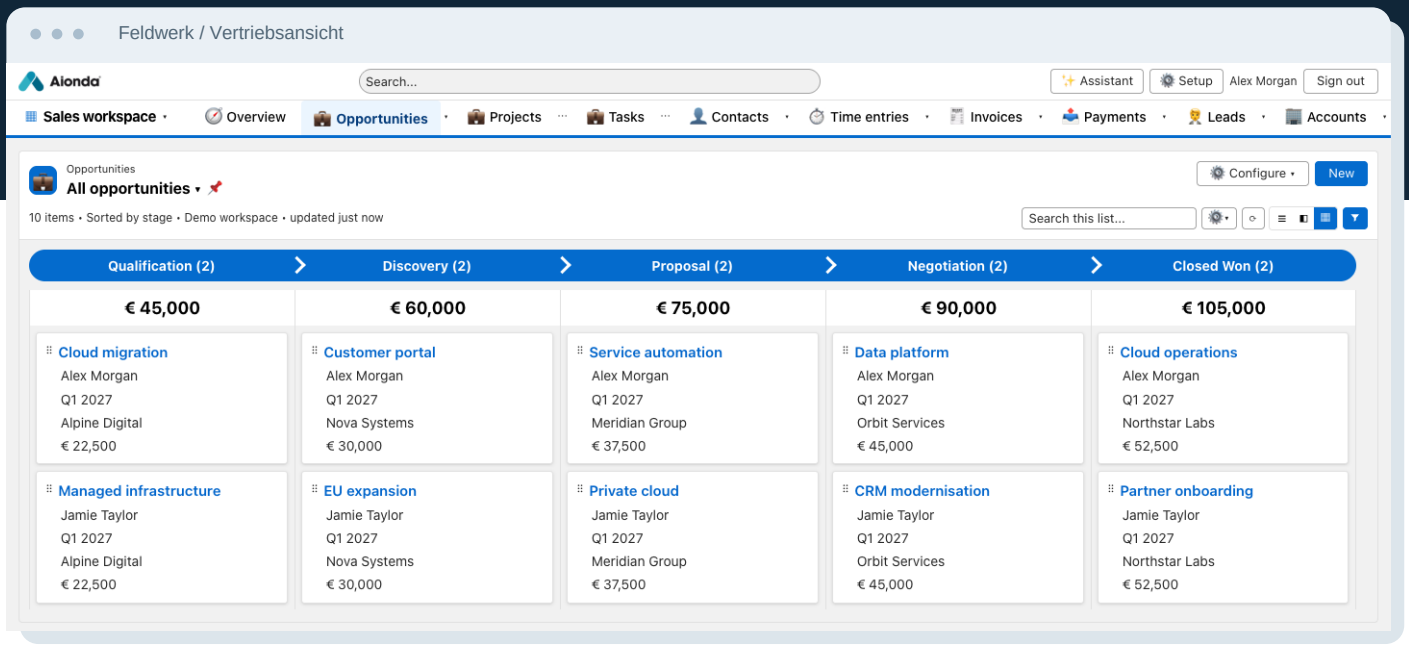
FÜR CLOUD- UND MANAGED-SERVICE-ANBIETER

Verbinden Sie Vertrieb und Service. Über den Abschluss hinaus.

Ihre Kundenbeziehung endet nicht mit dem Vertragsabschluss.
Machen Sie Ihr CRM zum Teil des gesamten Serviceablaufs.



Produktansicht mit angepassten englischen Beschriftungen und fiktiven Demodaten.

Eine CRM-Alternative für Ihre Abläufe.

Feldwerk ist eine konfigurierbare Geschäftsplattform für Teams, die einen CRM-Wechsel prüfen. Verbinden Sie Kunden, Verkaufschancen, Verträge und Services miteinander und richten Sie Ihre Abläufe daran aus.

Zusammenhänge erhalten

Verknüpfen Sie die Verkaufschance mit dem Kunden und den folgenden Aufgaben.

Übergaben klar gestalten

Geführte Schritte und Automatisierung machen die nächste Aufgabe klar.

Mit dem Angebot wachsen

Erweitern Sie Objekte, Felder und Abläufe, wenn sich Ihr Serviceangebot verändert.

EINE KUNDENBEZIEHUNG. VIER VERBUNDENE PHASEN.

Vom Erstkontakt zur Verlängerung.

Ein möglicher Ablauf für einen Cloud-Anbieter: Konfigurieren Sie Objekte und Regeln passend zu Ihrem Geschäftsmodell und binden Sie die Systeme für die Leistungserbringung an.

01

Verkaufschance

Den geschäftlichen Bedarf verstehen.

Verbinden Sie Kunde, Ansprechpartner, angebotene Services und erwarteten Auftragswert. Kanban-Phasen zeigen Zuständigkeiten und Fortschritt.

ERGEBNIS / Eine klare Übergabe aus dem Vertrieb

02

Vertrag

Die Vereinbarung in die Umsetzung bringen.

Verknüpfen Sie den Vertrag mit Kunde und Verkaufschance. Dokumente, Termine und Zuständigkeiten bleiben im selben geschäftlichen Zusammenhang.

ERGEBNIS / Vereinbarungen und Kontext bleiben verbunden

03

Service

Die Leistung für den Kunden nachvollziehbar machen.

Verknüpfen Sie Service-Datensätze mit dem Vertrag. Flows steuern Onboarding-Schritte; APIs oder Plugins binden vorhandene Betriebssysteme und Werkzeuge an.

ERGEBNIS / Ein nachvollziehbarer Weg vom Verkauf zum Service

04

Verlängerung

Aus Vertragsdaten werden geplante Aufgaben.

Geplante Flows bereiten Verlängerungen, Wiedervorlagen oder E-Mails vor. Gefilterte Ansichten und Berichte zeigen die anstehenden Termine.

ERGEBNIS / Anstehende Verlängerungen werden sichtbar

GESCHÄFTSPROZESSE ABBILDEN. BETRIEBSSYSTEME ANBINDEN.

Eigene Objekte, Flows, Berichte und Zugriffsrechte bilden die Grundlage. Die Anbindung von Cloud-Bereitstellung und Abrechnung wird für Ihre Umgebung geplant und geprüft.

DER PRAKTISCHE WEG ZU IHREM NÄCHSTEN CRM

Starten Sie mit einem echten Ablauf.

Ihr heutiger Ablauf ist der Maßstab. Klären Sie, was Feldwerk ersetzen soll, welche Systeme angebunden werden und was vor einem breiteren Rollout nachgewiesen sein muss.

01 Zeigen Sie uns, wie Sie arbeiten

Gehen Sie einen Kundenprozess durch: von der Verkaufschance bis zum Service oder zur Verlängerung. Benennen Sie die Datensätze, Übergaben und Schnittstellen, auf die Ihr Team angewiesen ist.

02 Prüfen Sie die Eignung im Pilotprojekt

Konfigurieren und testen Sie einen typischen Ablauf mit Beispieldaten. Prüfen Sie mit Ihren Nutzern Rechte, Auswertungen, Bedienbarkeit und Anforderungen an Schnittstellen.

03 Planen Sie die Migration auf geprüfter Basis

Prüfen Sie Feldzuordnungen, Beziehungen, Dokumente und Automatisierungen. Vereinbaren Sie Abnahmekriterien, Datenabgleich, Umstellung und Rückfallplan vor dem produktiven Wechsel.

WENN SICH FELDWERK ALS CRM BEWÄHRT HAT

Ein möglicher nächster Schritt: Feldwerk auf Ihrer europäischen Cloud-Infrastruktur betreiben und ein gemeinsames Angebot für weitere Kunden prüfen. Hosting, Betrieb und Konditionen werden gemeinsam vereinbart.

Lernen Sie Feldwerk in einer Demo kennen.

Bringen Sie einen Ablauf vom Vertrieb bis zum Service mit. Gemeinsam definieren wir einen sinnvollen Pilot und die Fragen für Ihre Migrationsprüfung.

Sprechen Sie Ihren Feldwerk-Partner oder Aionda an.

+49 711 34183105

aionda.com

contact-c9uhp7py@contact.aionda.com

Aionda GmbH · Königstraße 26 · 70173 Stuttgart · Deutschland
Geschäftsführer: Stephan Ferraro · Registergericht: Amtsgericht Stuttgart
Handelsregister: HRB 758827 · Steuernummer: DE310229276