

# Begin Slim met CRM



# ACOREL

Accounts Contacts Relationships in SAP

- + Heldere aanpak
- + Juiste businesscase
- + Realistische planning

Organisaties hebben vaak veel ideeën om hun sales, marketing en service processen te verbeteren. Maar hoe zet u ideeën om naar resultaten? Waar te beginnen? Onze 'Begin Slim' aanpak ondersteunt u bij het starten met of uitbreiden van Customer Relationship Management (CRM).

Organisaties worden uitgedaagd hun processen nog klantgerichter te maken. Hier zijn vaak veel ideeën over, maar het is niet ongebruikelijk dat u niet weet hoe deze ideeën om te zetten naar concrete resultaten. Vragen die hierbij opkomen zijn bijvoorbeeld: Hoe maak ik een concreet actieplan? Kies ik voor een 'big bang' of een gefaseerde aanpak? Wat zijn de prioriteiten? Wat zijn de risico's? Is alles mogelijk wat ik wil? Wat zijn de kosten en wat levert het op?

## Acorel Begin Slim aanpak

'Begin Slim' is onze aanpak om risico's van een SAP project te minimaliseren en te komen tot betere, snellere en betrouwbare resultaten. De 'Begin Slim' aanpak heeft een doorlooptijd van 4 tot 6 weken. In de eerste fase, de kick-off, worden de project stakeholders geïdentificeerd en betrokkenheid gecreëerd. Hierbij wordt ondermeer met interviews de huidige situatie en de requirements in kaart gebracht. Wij maken hierbij o.a. gebruik van 'The Strategy Framework' van Adrian Payne.

Belangrijke onderwerpen daarbij zijn de bedrijfsstrategie, klantstrategie, organisatiestructuur, business process requirements, de project doelstellingen en de inzet van IT.

In de Fit/Gap analyse worden alle verbeterkansen geïdentificeerd, beschreven, op haalbaarheid getoetst en prioriteiten toegekend. Tenslotte ontvangt u van ons een eindadvies met daarin de onderzoeksresultaten inclusief een concreet actieplan met een heldere aanpak, roadmap, tijdslijn en schatting van kosten en opbrengsten.

## Afstemming van doel en aanpak

Ideeën welke bijdragen aan meetbare verbeteringen in efficiëntie en effectiviteit in uw organisatie worden in kaart gebracht. Deze verbeterinitiatieven dragen bij aan uw strategische doelen en worden gedragen door alle stakeholders in uw organisatie. U heeft een concreet actieplan met een heldere doelstelling en aanpak, tijdslijn en businesscase. Met deze uitkomst kunt u het management en andere sleutelfiguren in uw organisatie overtuigen van de noodzaak van uw initiatief: een belangrijke voorwaarde in een CRM verandering. De basis voor het opstarten van uw CRM project is gelegd.

## Acorel: de SAP CRM expert

Acorel is een veelzijdige en innovatieve SAP CRM dienstverlener. Onze professionals hebben jarenlange ervaring met SAP CRM implementaties, optimalisaties en uitbreidingen. Daarnaast leveren wij een scala aan CRM diensten zoals project- en verandermanagement, rapportage en procesontwerp.



- Interviews
- Workshops en documentstudie
- Modellen



- Verbeterkansen
- Prioriteitstelling verbeteringen
- Implementatie Roadmap
- Business case

Experts

SAP

Ervaren

Innovatief

CRM

Openheid

Focus

Dynamisch

Resultaten

## **Acorel BV**

Zwanenbloemlaan 83  
1087 GD Amsterdam  
The Netherlands

T: +31 (0)20 468 7150  
F: +31 (0)20 468 7151  
E: [info@acorel.nl](mailto:info@acorel.nl)  
KvK 34244046

[www.acorel.nl](http://www.acorel.nl)

## **Acorel, uw partner.**

Bent u op zoek naar een partner die kwaliteit levert op het gebied van SAP CRM? Die met u meedenkt om uw doelstellingen te bepalen en te behalen? Die doet wat hij belooft? Neem dan vrijblijvend contact met ons op. Wij helpen u graag verder!



**ACOREL**  
Accounts Contacts Relationships in SAP