

# TAKE THE NEXT STEP INTO CLOUD BUSINESS

**ALSO Cloud**  
Transformation Workshops

Im Rahmen der aktuellen Marktveränderungen rund um Cloud Computing bietet ALSO Schweiz AG den akkreditierten ALSO Cloud Club Partnern verschiedene Workshop-Möglichkeiten an. Inhalt dieser Workshops ist es, die «Transformation» des eigenen Business-Modells und der Strategie im Cloud-Umfeld zu definieren.

- **Cloud Business Model: Workshop Setting the stage**

In diesem halbtägigen Klassenraum-Workshop werden die wichtigsten wirtschaftlichen Gegebenheiten in der Cloud näher erläutert sowie Werkzeuge mit auf den Weg gegeben, um einen Plan fürs eigene zukünftige Cloud Business zu erstellen.

- **Cloud Business Model: Workshop Go to market**

In diesem halbtägigen Modul wird der Cloud-Plan auf seine Umsetzbarkeit in Bezug auf Marketing und Sales überprüft und verfeinert. Der Plan soll mit gezielten Aktionen aus den beiden Bereichen angereichert und ergänzt werden, sodass er möglichst vollständig und direkt umsetzbar wird.

- **Cloud Business Model: Kompakt-Tageskurs**

An diesem eintägigen Klassenraum-Kurs werden Cloud-Action-Pläne für den jeweiligen Partner erstellt. Vorab werden Chancen in der Cloud aufgezeigt und Möglichkeiten dargelegt, sich darin zu platzieren. Diese Ziele werden anhand von Marketing- und Sales-Massnahmen ergänzt und verfeinert.

- **Anmeldung und weitere Informationen über [www.also-training.ch/microsoft](http://www.also-training.ch/microsoft)**



Marco Iten  
Sales Consultant  
[marco.iten@also.com](mailto:marco.iten@also.com)

**Microsoft®**



# MICROSOFT DYNAMICS CRM ONLINE @ ALSO SCHWEIZ AG



Mit Microsoft Dynamics CRM Online erhalten Sie leistungsfähige CRM-Software, die als Cloud-Dienst von Microsoft bereitgestellt wird und auf die Sie jederzeit von einem beliebigen Ort aus zugreifen können. Des Weiteren bietet Dynamics CRM Online überschaubare Zahlung auf Bedarfsbasis und eine finanziell abgesicherte Vereinbarung zum Servicelevel (SLA).

Angesichts der heutigen von starkem, globalem Wettbewerbsdruck geprägten Marktsituation brauchen Unternehmen Technologien, die ihnen Flexibilität und auf kosteneffektive Art und Weise einen stetigen Mehrwert bieten. Internetbasierte, gehostete Services leisten genau dies: Sie liefern Anwendern umfassende Produktivitätswerkzeuge und verringern zugleich den Verwaltungs- und Wartungsaufwand von Unternehmenssystemen. So erhalten IT-Abteilungen mehr Zeit, sich auf solche Initiativen zu konzentrieren, die die Position des Unternehmens im Wettbewerb stärken. Bei Microsoft Dynamics® CRM Online erhalten Organisationen denselben Funktionsumfang wie bei der On-Premise-Version von Microsoft Dynamics CRM – und zusätzlich profitieren sie von einer deutlich verkürzten Bereitstellungszeit und einem minimierten Wartungsaufwand. Mit der Verfügbarkeit in 41 Sprachen und 40 internationalen Märkten hilft die Lösung Organisationen, ihre Ziele sowohl auf globaler als auch auf Länderebene zu verwirklichen. Bei Microsoft Dynamics CRM Online genießen zudem Serviceperformance und Zuverlässigkeit hohe Priorität: Jedes

Abonnement bietet eine per SLA abgesicherte Verfügbarkeit von 99,9 %.

## DAS IST MICROSOFT DYNAMICS CRM ONLINE: PRODUKTIVITÄT UND CLOUD POWER IN EINER LÖSUNG VEREINT.

Microsoft Dynamics CRM Online bietet Ihren Mitarbeitern in einer vertrauten Microsoft Outlook®-Umgebung direkten Zugriff auf Kundeninformationen – für eine hohe Benutzerakzeptanz und rasche Ergebnisse. Die CRM-Lösung umfasst Funktionen für:

- Marketing: Flexible Segmentierungswerkzeuge, vereinfachte Funktionen für die Kampagnensteuerung, intuitives Response-Tracking, aussagekräftige Analysen
- Vertrieb: Volle Lead-to-Cash-Transparenz, Verfolgung von Leads und Verkaufschancen, optimierte Genehmigungsverfahren und Vertriebsforecasts in Echtzeit
- Kundenservice: Werkzeuge, die das Fallmanagement vereinfachen, Eskalationsprozesse verkürzen, den Austausch von Wissen verbessern und ein effektiveres Kundenmanagement ermöglichen
- Erweitertes CRM: Ein flexibles Framework, mit dem Organisationen individuelle Anwendungen und Branchenlösungen erstellen können

Microsoft Dynamics CRM wird von vielen unabhängigen Experten und Analysten wie Gartner und Forrester als Marktführer eingestuft. Als Onlineservice bietet die Lösung:

- Kurze Time-to-Value: Schnelle Bereitstellung von Lösungen und bedarfsgerechte Anbindung neuer Benutzer
- Servicequalität: Service Level Agreement mit einer garantierten Verfügbarkeit von 99,9 % sowie Online- und Telefonsupport
- Kostensicherheit: Verbrauchsbasierte Abrechnung, sodass Sie Anlagekosten in vorhersehbare Betriebsausgaben umwandeln können
- Einfache Verwaltung: Kontinuierliche Anwendungsüberwachung und -wartung sowie Software-Upgrades
- Flexibilität: Up- und Down-Skalierung der Benutzerzahlen und einfacher Wechsel des Bereitstellungsmodells, wenn sich Ihre Anforderungen ändern

## BESTANDTEILE DER LÖSUNG

Microsoft Dynamics CRM Online ist eine leistungsfähige CRM-Anwendung, mit der Organisationen ihre Marketingeffektivität verbessern, die Vertriebsleistung steigern und ihren Kunden einen individuelleren Service bieten können.



## JETZT EINSTEIGEN

Testen Sie Microsoft CRM Online auf ALSO Cloud ([www.also-cloud.ch](http://www.also-cloud.ch)). Als Cloud-Partner der ALSO Schweiz haben Sie zudem erneut die Möglichkeit, mit dem «Web Syndication Package» alle relevanten Informationen zu CRM Online mit einem partnerreferenzierten Banner und Microsite auf Ihrer Firmenwebseite zu integrieren.

Über die ALSO-Cloud-Plattform bzw. via Web Syndication Banner können zudem zusätzliche, exklusive Add-ons zu CRM Online bezogen werden – ein weiterer Mehrwert zur Abrundung Ihres Online-Service-Portfolios! Zusätzlich können diverse Service-Pakete erworben werden:

- Add-on «Global Search»

Mithilfe dieses Plugins lassen sich Suchabfragen auf die drei Entitäten Account, Contact und Lead absetzen. Ein einziges Suchfeld sucht in den Namensfeldern der einzelnen Entitäten. Auch inaktive Entitäten werden angezeigt (mit dem Vermerk «inaktiv»).

. Dies erleichtert die globale Suche nach einer gewissen Person innerhalb des ganzen CRM.

- Add-on «tel.search.ch Integration»

Firmen, Kontakte und Leads können mithilfe von tel.search.ch im öffentlichen Telefonbuch nachgeschlagen werden. Die Daten aus der Abfrage können so direkt in ein offenes Formular oder in eine neue Entität übernommen werden.

- Add-on «PLZ Lookup»

PLZ Lookup ermöglicht die automatische Ergänzung von Postleitzahlen anhand eines Ortsnamens oder umgekehrt. Beim Eintippen eines Wertes erscheint ein «Autocomplete»-Fenster, welches aus dem aktuellen PLZ-Verzeichnis der Post die entsprechenden Daten bereitstellt. Auch dieses Plugin ist in den Formularen für Kontakte, Firmen und Leads integriert.

- **Einführungspaket** (4 Stunden Datenimport oder Customizing / 4 Stunden Training)
- **1-Stunden-Paket / 5-Stunden-Paket / 10-Stunden-Paket:** Diese Pakete können verschiedene Dienstleistungen wie Datenimport, Customizing, Training oder Support – frei wählbar – beinhalten.

Der Microsoft Dynamics CRM Online Service umfasst:

Anwendungskomponenten	
Workflows	200
Benutzerdefinierte Entitäten (Custom Entities)	300
Speicherplatz	5 Go*
Benutzerzugriff	online & offline
Mobility-Unterstützung	enthalten
Anwendungsadministration	
Unbegrenzte Application Troubleshooting	enthalten
Patch-Installation	enthalten
Versionsupgrades	enthalten
Datenmigrationswerkzeuge	enthalten
Überwachung	
Sofortige Reaktion auf Warnungen	enthalten
Port- und Netzwerkgeräteüberwachung	enthalten
Systemsoftwareüberwachung	enthalten
Application-Server-Überwachung	enthalten
Datenbanküberwachung	enthalten
Datensicherung und Wiederherstellung	
Sicherheit	enthalten
Service Level Agreement	99,9% finanziell abgesichert**
Professional Support Plan	enthalten

\* Servicegutschrift über 25% der monatlichen Nutzungsgebühr bei <99.9%

\*\* Servicegutschrift über 50% der monatlichen Nutzungsgebühr bei <99%  
Servicegutschrift über 100% der monatlichen Nutzungsgebühr bei <95%

Weitere Informationen zu CRM Online und dem Web Syndication Package finden sich unter:

[www.also-cloud.ch](http://www.also-cloud.ch)

**Microsoft®**



Marco Iten  
Sales Consultant  
[marco.iten@also.com](mailto:marco.iten@also.com)