

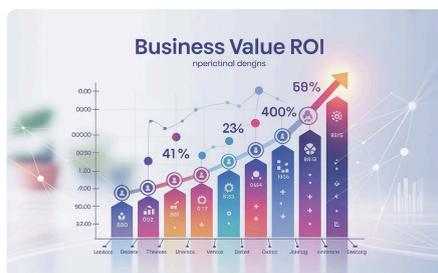
CRM-Vision entwickeln. Mehrwert schaffen. Zukunft gestalten.

Entdecken Sie das volle Potenzial Ihrer CRM-Investition – mit unseren Vision & Value Workshops.



Klare Digitalisierungs-Strategie

Viele CRM-Projekte scheitern an fehlender Vision. Wir erarbeiten gemeinsam eine zukunftsfähige CRM-Strategie für Ihr Unternehmen.



Greifbare Mehrwerte

Nutzen und ROI transparent machen. Wir helfen Ihnen, den konkreten Business Impact Ihrer CRM-Investition zu identifizieren.



Business & IT verbinden

Wir bringen alle Stakeholder an einen Tisch und schaffen die Basis für nachhaltige Entscheidungen und hohe Akzeptanz.

Workshop ggf. sogar kostenfrei für Sie

Der Workshop ist ein hochwertiges Angebot in Zusammenarbeit mit Microsoft im Wert von **CHF / € 5'400.-- ***. Er folgt einem bewährten Vorgehen, wird jedoch individuell auf Ihre Situation abgestimmt.



Bewährte Methodik

Ein strukturierter Prozess, der sich an Best Practices orientiert und trotzdem flexibel auf Ihre Bedürfnisse eingeht. Ihre Ambition steht im Zentrum.



Langfristige Partnerschaft

Lernen Sie uns kennen und legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit über den Workshop hinaus.

Ausgewählte Kunden können den Workshop sogar kostenfrei nutzen, sofern sie bestimmte inhaltliche und zeitliche Rahmenbedingungen von Microsoft erfüllen. Zusätzliche Module sind bei Bedarf gegen Aufpreis buchbar. Gerne prüfen wir, ob Sie die Voraussetzungen für eine kostenfreie Durchführung erfüllen, oder beraten Sie zu passenden Alternativen. Sprechen Sie uns einfach an!

* Es gelten die AGB der Ambit Schweiz AG. Je nach Ausgangslage auf Kundenseite und individuellen Wünschen können die Kosten und allfällige Unterstützungsleistungen höher ausfallen.

CRM – Marketing & Sales: Mehr Leads – bessere Customer Journeys

Zielgruppe

Marketing, Vertrieb, Geschäftsführung,
Digitalisierungsverantwortliche, Customer
Experience Manager

Ziele des Workshops

- CRM-Vision entwickeln, gemeinsames Verständnis schaffen
- Verständnis zu aktuellen Marketing- und Vertriebsprozessen (High-Level) schaffen / Ausgangslage klären
- Identifikation von Bruchstellen in der Customer Journey / Customer Experience
- Potentiale für Effizienz- und Effektivitätssteigerungen identifizieren und priorisieren
- Aktuelle Systemlandschaft skizzieren
- Verständnis über bewährtes Ambit-Vorgehen für ein Umsetzungsprojekt schaffen

Ergebnis Workshop

- ✓ High-Level Roadmap und Umfang einer Beratungs- und Implementierungsphase
- ✓ Priorisierte Quick-Wins für schnelle Erfolge
- ✓ Entwurf einer Zielarchitektur
- ✓ Best Practices und Erfolgsmessung
- ✓ Konkrete Handlungsempfehlungen
- ✓ Aufwandsindikation für Umsetzung und zu laufenden Kosten



Umgesetzte Marketing- & Sales Projekte generieren folgenden Nutzen (Beispiele)

- Höhere Lead-Qualität & Conversion
- Bessere Kundenerlebnisse durch personalisierte Kommunikation
- Transparenz & Zusammenarbeit zwischen Marketing & Sales
- Verkürzte Verkaufszyklen durch optimierte Prozesse
- Datenbasierte Entscheidungsfindung im Marketing
- Gesteigerte Kundenbindung durch 360-Grad-Sicht
- Messbare ROI-Steigerung bei Marketingaktivitäten

Dauer

1 Tag (remote oder vor Ort)

17. Juli [Jetzt Workshop sichern und Wettbewerbsvorteil nutzen!](#)

CRM – Customer Service: Kunden begeistern, Effizienz steigern

Zielgruppe

Kundendienst, Service-Leitung, Customer Experience Manager,
Digitalisierungsverantwortliche,
Geschäftsführung

Ziele des Workshops

- Zukunftsbild für den Kundenservice entwickeln
- Verständnis zu aktuellen Service-Prozessen (High-Level) schaffen / Ausgangslage klären
- Optimierungspotenziale entlang des Kundenerlebnisses identifizieren
- Effizienzsteigerungen durch digitale Transformation des Kundenservice ermitteln
- Messbare Service-KPIs definieren
- Aktuelle Systemlandschaft skizzieren
- Verständnis über bewährtes Ambit-Vorgehen für ein Umsetzungsprojekt schaffen

Ergebnis Workshop

- ✓ High-Level Roadmap und Umfang einer Beratungs- und Implementierungsphase
- ✓ Priorisierte Quick-Wins für schnelle Erfolge
- ✓ Entwurf einer Zielarchitektur
- ✓ Best Practices und Erfolgsmessung
- ✓ Konkrete Handlungsempfehlungen
- ✓ Aufwandsindikation für Umsetzung und zu laufenden Kosten

Dauer

1 Tag (remote oder vor Ort)

Jetzt Workshop buchen und Kundenerlebnisse transformieren!



Erfolgreich umgesetzte Service-Projekte generieren folgenden Nutzen (Beispiele)



Schnellere Reaktionszeiten

Reduzierung der durchschnittlichen Bearbeitungszeit durch optimierte Prozesse und intelligente Arbeitsverteilung



Höhere Kundenzufriedenheit & Loyalität

Steigerung des Net Promoter Score und Reduzierung der Kundenabwanderung durch personalisierte Service-Erlebnisse



Effizienzgewinne durch Automatisierung & Self-Service

Senkung der Servicekosten bei gleichzeitiger Verbesserung der Servicequalität durch intelligente Technologielösungen



Datenbasierte Entscheidungsfindung

Tiefere Einblicke in Kundenverhalten und Service-Performance durch integrierte Analytics-Funktionen

Low-Code – Big Impact: Power Plattform Vision & Value Workshop

Unternehmen/Organisationen haben neben den Kern-Systemen (in der Regel CRM/ERP) ein erhebliches Digitalisierungs- und Automatisierungspotential. Mit der Microsoft Power Plattform können diese Einzelvorhaben (Business Use Cases) in agilen und schnellen Entwicklungszyklen umgesetzt werden. Der Workshop ist ein Einstieg um die Möglichkeiten und den Impact zu evaluieren.



Ziele des Workshops

- Einführung in die Power Plattform (Power Apps, Power Automate, Power BI, Power Virtual Agents)
- Vision & Strategie für spezifische Digitalisierungsvorhaben entwickeln
- Business Use Cases identifizieren, kategorisieren
- Priorisierung nach Business Value und technischer Machbarkeit
- Aktuelle Systemlandschaft skizzieren
- Verständnis über bewährtes Ambit-Vorgehen für ein Umsetzungsprojekt schaffen

Ergebnis Workshop

- ✓ Spezifikation erster Use Cases für eine mögliche Umsetzung
- ✓ Roadmap & nächste Schritte mit konkreten Zeitplänen
- ✓ Best Practices und Erfolgsfaktoren aus vergleichbaren Projekten
- ✓ Aufwandsindikation für Umsetzung und zu laufenden Kosten

Nutzen für Unternehmen, die auf die Microsoft Power Plattform setzen (Beispiele)

- Schnellere Digitalisierung ohne IT-Engpässe durch Citizen Development
- Empowerment der Fachbereiche zur selbstständigen Lösung digitaler Herausforderungen
- Kosten- und Effizienzvorteile durch Automatisierung wiederkehrender Prozesse
- Reduktion von Schatten-IT durch zentral gesteuerte Plattform-Governance
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch Beseitigung manueller, repetitiver Aufgaben
- Bessere Entscheidungsgrundlagen durch datengetriebene Insights

Zielgruppe

Fachbereiche, IT, Innovationsteams, Digitalisierungs-verantwortliche, Projektleiter und Führungskräfte, die Digitalisierungsinitiativen vorantreiben möchten

Dauer

1 Tag (remote oder vor Ort), bei Bedarf erweiterbar um Vertiefungsmodule (Design & Governance)

 **Jetzt Termin anfragen und Ihre Digitalisierungsinitiative beschleunigen!**

Ambit Group – Ihr Partner für Business Applikationen & digitale Transformation

Über uns Ambit Group ist ein führender Microsoft Partner für Business Applications. Wir begleiten Unternehmen und Organisationen auf ihrem Weg in die digitale Zukunft – mit Fokus auf CRM, ERP, Power Plattform und Custom Digitalization.



Unsere Stärken

Über 110 Expert:innen in der Schweiz, Deutschland und Österreich mit branchenübergreifender Erfahrung und Leidenschaft für nachhaltigen Kundenerfolg.



CRM Expertise

Seit 1997 begleiten wir Organisationen mit massgeschneiderten Lösungen in Marketing, Vertrieb und Kundenservice - für stärkere Kundenbeziehungen und nachhaltigen Geschäftserfolg.



ERP Lösungen

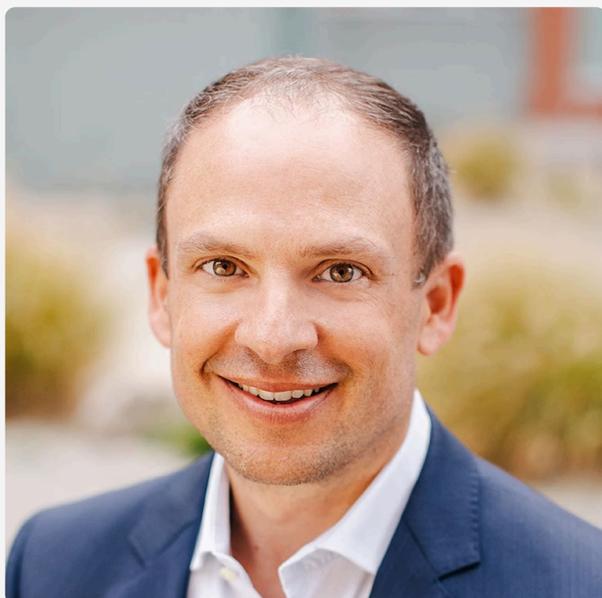
Finance & Supply Chain Management für effiziente Geschäftsprozesse und transparente Unternehmenssteuerung spezifisch im Bereich Industrie & Handel.



Power Plattform

No-/Low-/Pro-Code-Lösungen und individuelle Digitalisierungs-Projekte für schnelle Innovation und umfassende Digitalisierungsprojekte auf Ebene Geschäftsprozesse und Geschäftsapplikationen (Custom Digitalization).

Mehr erfahren: www.ambit-group.com



Ihr Ansprechpartner in der DACH-Region:

Christian Schipp / CBDO - Partner

Mobile [+41 79 954 17 09](tel:+41799541709)

Email christian.schipp@ambit-group.com

[Direkt einen 30 Min-Teamscall buchen](#)

Scannen Sie den QR-Code – wir freuen uns auf Ihr Interesse am Vision & Value Workshop!



we make your ambition work.