

Sie wollen mehr über BE-terna und unsere
Branchenlösung erfahren? Wir sind für Sie da.
www.be-terna.com/be-energy



CRM-Branchenlösung
für die Energiewirtschaft

Die CRM-Branchenlösung für die Energiewirtschaft

Unternehmen in der Energiewirtschaft und insbesondere Energieversorger sind mit vielen Herausforderungen konfrontiert: Verschärfter Wettbewerb durch die Marktliberalisierung, wechselwillige Kunden und massive Änderungen vor allem in Bezug auf Vertriebs- und Kundenmanagement – das alles führt zu der Notwendigkeit, die Prozesse in Vertrieb, Marketing und Kundenservice effizienter zu gestalten.

Im Fokus aktueller CRM-Initiativen steht also weniger eine vertriebliche Neuausrichtung, sondern vielmehr die Steigerung der internen Prozesseffizienz und eine verbesserte Unterstützung der bestehenden Erfolgsfaktoren.

Um Ihre Prozesse effizient zu managen und die Vertriebsorganisation auf interessante Marktpotentiale auszurichten, hat BE-terna die Expertise aus über 60 CRM-Projekten in der Energiewirtschaft in unsere Branchenlösung BE-Energy einfließen lassen.

Unsere CRM-Branchenlösung ist angepasst an die spezifischen Anforderungen der Energiewirtschaft und bietet branchenspezifische Funktionalitäten für Vertrieb, Marketing und Kundenservice.

Mit BE-Energy liefern wir Ihnen eine für die Energiewirtschaft vorkonfigurierte CRM-Lösung – basierend auf der investitionssicheren CRM-Standardsoftware von Microsoft.

Die Basis: Microsoft Dynamics 365

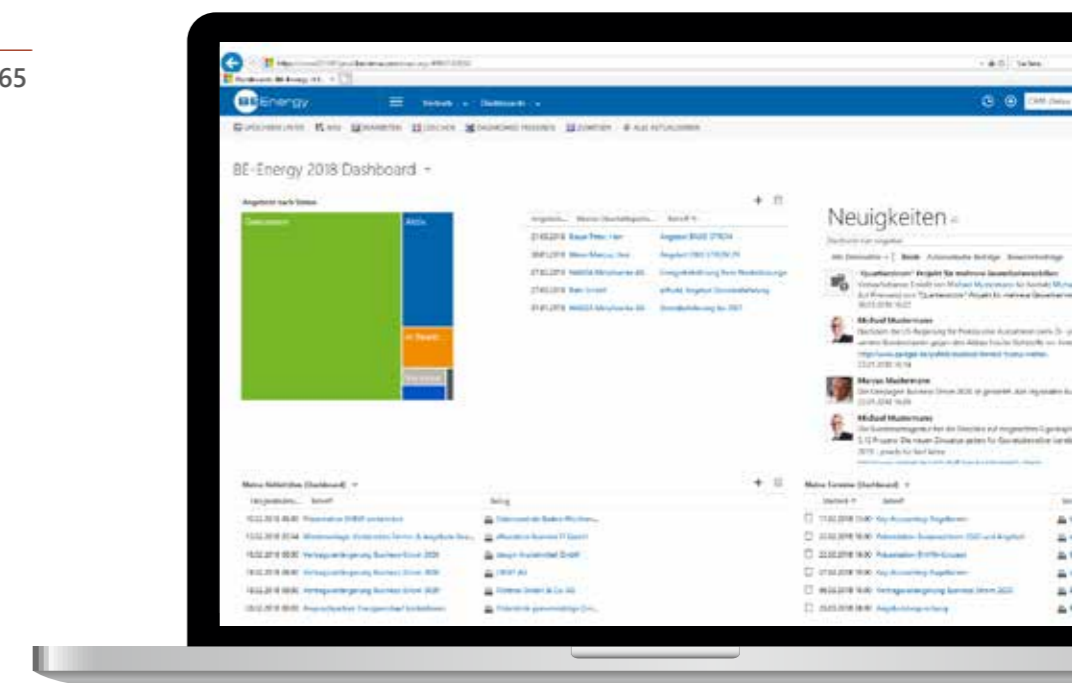
Herausforderungen meistern

Unsere Lösung: BE-Energy

Branchenspezifische Funktionen

Freude an CRM!

Wir unterstützen Unternehmen bei ihrem Wandel zu einer dynamischen, kundenorientierten Organisation, indem wir ihre Mitarbeiter mit den richtigen Werkzeugen ausstatten und sie zu Bestleistungen anspornen. Mit unserer Branchenlösung BE-Energy helfen wir Kundenservice und Kundenbindung zu steigern, Prozesse effizient zu managen und sich vom Wettbewerb zu differenzieren.



Highlights von BE-Energy

CRM für die Energiewirtschaft

Mit unserer CRM-Branchenlösung BE-Energy bieten wir Ihnen eine für die Energiewirtschaft vorkonfigurierte CRM-Branchenlösung mit einer umfangreichen und anpassbaren Funktionalität auf Basis der investitionssicheren Standardsoftware Microsoft Dynamics 365 Sales.

Benutzerfreundlich

BE-Energy bietet durch seine benutzerfreundliche Oberfläche eine optimale Basis, um schnell und produktiv mit Ihrer CRM-Lösung arbeiten zu können. Der Microsoft "Look & Feel" sowie die Integration mit Outlook und Office sichert eine schnelle und hohe Benutzerakzeptanz.

Skalierbare CRM-Plattform

Ob konzernweites CRM-System oder Abteilungslösung – durch die Basis Microsoft Dynamics 365 Sales sind Sie jederzeit flexibel. Unsere Branchenlösung kann, angepasst an Ihre Bedürfnisse, schrittweise – in sogenannten Releases – eingeführt und ausgebaut werden.



Vertrieb

360°-Kundenüberblick
Aktivitätenmanagement
Angebotsprozesse
Beziehungsmanagement



Marketing

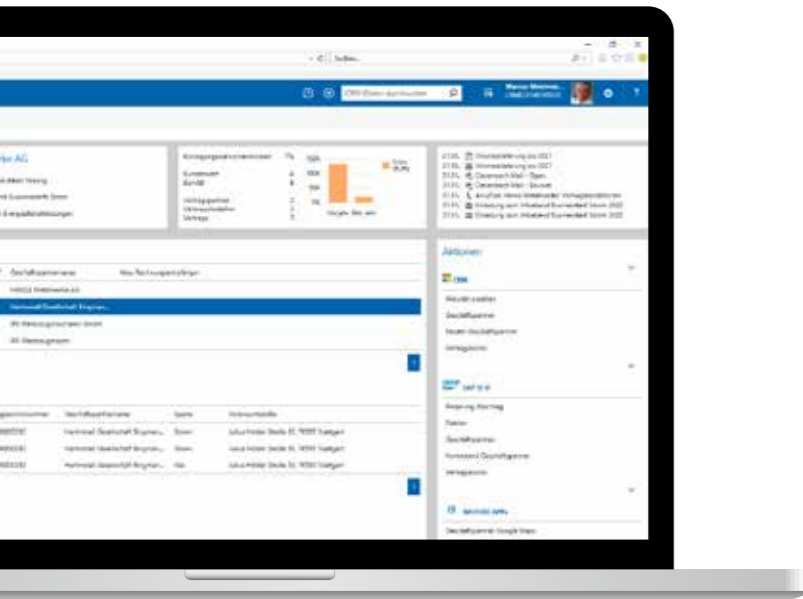
Kampagnenmanagement
Zielgruppensegmentierung
Outbound-Prozesse
Veranstaltungsmanagement



Kundenservice

Interaction Center
Front-Office-Prozesse
Kontaktmanagement
Anfragenmanagement

Alles dreht sich um Ihre Kunden

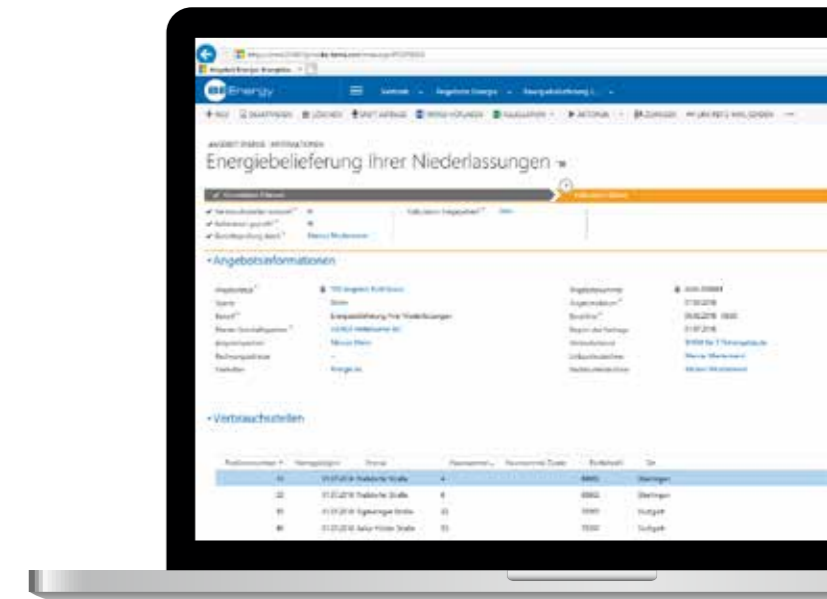


Sales Interaction Center

Mit dem Interaction Center haben Sie einen schnellen Überblick – selbst über komplexe Kundenstrukturen, wichtige Hinweise und Cross-Selling-Potentiale. Durch die Integration aller relevanten Umsysteme, können Prozesse schnell und nahtlos bearbeitet werden.

Effiziente Angebotsprozesse

Ob durch Angebotsassistenten, Workflow-Führung oder eine benutzerfreundliche, klare Oberfläche – BE-Energy ermöglicht Ihnen eine schnelle Bearbeitung Ihrer Angebote. Dabei können Vertriebsprozesse für neue Bereiche und Leistungen, direkt integriert mit den klassischen Sparten, abgebildet werden.





Mit BE-Energy bauen Sie erfolgreiche Geschäftsbeziehungen auf, punkten mit proaktivem Service und sorgen für nachhaltige Kundenbindung.



Hauptprozesse und -funktionen

Vertriebsunterstützung

- 360° Kunden-Cockpit
- Geschäftspartner-Management
- Lead-Management
- Aktivitäten- und Kontaktmanagement
- Effiziente Suchfunktionen
- Angebotsmanagement für SLP und RLM
- Vertragsmanagement
- Kundenklassifizierungen und -segmentierung
- Beziehungsmanagement
- Komplexe Geschäftspartnerstrukturen
- Multisparten Kundensichten und Prozesse
- Wettbewerberinformationen
- Mobile CRM-Apps
- Integration mit Abrechnungs- und ERP-Systemen
- Integration mit Kalkulationssystemen

- Kampagnenmanagement
- Kampagnenaktivitäten
- Leistungsfähige Datenselektion
- Zielgruppen-Segmentierung
- Multichannel Kampagnen
- Responseverarbeitung
- Veranstaltungsmanagement

- Kundenspezifisch erweiterbar und anpassbar
- Standard-Integration SAP IS-U und Innosolv IS-E
- Integration WebServices von ene't und GETAG
- Analytisches CRM inkl. BI- und KI-Technologien
- CTI-Integration
- Workflow Management
- Integration Microsoft-Technologien wie Portale, Apps, etc.

Kampagnenmanagement

Flexibel erweiterbar

5 gute Gründe für Microsoft Dynamics 365

Eine Plattform für alle Geschäftsprozesse

Die Dynamics-365-Anwendungen umfassen ERP-, CRM- und BI-Prozesse und machen sich die Leistungsstärke von „One Microsoft“ zunutze. Daten sind die neue Währung, von denen Unternehmen zunehmend mehr generieren und zu denen sie immer häufiger Zugang haben – schneller als je zuvor.

Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen

Nutzen Sie Anwendungen, die zu verschiedenen Rollen, Branchen und Unternehmenstypen passen. Auf diese Weise können Sie mit genau den Funktionen beginnen (und auch nur diese bezahlen!), die Sie aktuell benötigen und Ihr Wachstum in Ihrem eigenen Tempo unterstützen.

Nahtlose Integration für mehr Produktivität

Nutzen Sie vertraute Werkzeuge – direkt im Kontext Ihrer Geschäftsprozesse. Dynamics 365 sorgt genau dort für eine höhere Produktivität, wo Ihre Mitarbeiter diese benötigen. Der Schlüssel zu mehr Produktivität liegt in der nahtlosen Integration vertrauter Werkzeuge wie Outlook und Excel, die unmittelbar im Kontext Ihrer Geschäftsprozesse, Rollen und Aufgaben zur Verfügung stehen.

Technologie für die Zukunft

Dynamics 365 ist die perfekte Basis, um Digitalisierungsthemen wie IoT, Machine Learning oder Industrie 4.0 in Ihre Geschäftsprozesse zu integrieren. Egal, ob Sie sich für die Cloud, die On-Premise- oder eine hybride Variante entscheiden, Dynamics 365 macht Sie fit für die Zukunft!

Vertrautes Look-and-Feel

Die ansprechende, intuitive Oberfläche und das bekannte Look & Feel lassen Ihre Mitarbeiter vom ersten Moment an produktiver arbeiten. Durch die nahtlose Integration der Tools in Office 365 stehen alle Anwendungen in einer gemeinsamen Umgebung zu Verfügung.



Gold Microsoft Partner



Als Gold Certified Partner sind wir in all unseren Kernbereichen von Microsoft ausgezeichnet und zertifiziert. Dies bestätigt die hervorragende Kompetenz unserer Consulting- und Entwicklungsteams, Software gemäß den Microsoft-Richtlinien zu implementieren und zu entwickeln.

