

ACCENTIS – Consulting Services und Business Solutions für die Vertriebsoptimierung

Seit 2001 spezialisiert auf B2B Sales, Marketing und Service für nachhaltige Vertriebsoptimierung

Consulting Services

Business Consulting, Umsetzung, Coaching

- *Strategie, Konzepte* Vertriebsstrategien, Absatzmodelle optimieren und umsetzen, Vertriebsmethodologie und -konzepte entwickeln und einführen
- *Kompetenzen, Methoden* Assessment, Ausbildung, Coaching, Schulung von Vertriebs-Mitarbeitenden und -Management
- *Organisation, Prozesse* Struktur und Abläufe optimieren, Transitions- und Veränderungsmanagement



Business Solutions

Implementierung und Betrieb von CRM-Lösungen (DESIGN, BUILD, RUN)

- *Analyse, Design* Bedürfnisse erfassen, Lösungen ermitteln
- *Development, Deployment* Realisierung der Lösung basierend auf Microsoft-Technologie
- *Operation (Betrieb)* Support Services, Administration & Management
- *Training* Aus- und Weiterbildung von Anwendern und Spezialisten
- *Projekt-, Change Mgmt* Akzeptanz der Stakeholders und Projekte «on time/budget» sichern



OFWI – Wirtschaftsinformationen als Entscheidungsgrundlage für Geschäftsprozesse

Kundengewinnung – Identifikation – Risikoprüfung – Umfeldrecherche – Monitoring

Recherche & Potenzial

- **Beziehungen und Vernetzungen** von Firmen und Personen
- **Qualitative und gewichtete Leads** für die zielgerichtete Marktbearbeitung
- Erhöhte **Abschlussquoten**

Identifikation & Risikoprüfung

- Klassifizierung nach **Risikogruppen**
- Empfehlung der **Kreditlimite**
- **Verbindungen** der Firmenvertreter
- **Konkurse** bei anderen Mandaten
- **Betreibungsauskünfte**

Monitoring & Prävention

- Aufzeigen von **Debitorenrisiken**
- Verhindern von **Debitorenausfällen**
- **Aktualisierung** von Kundendaten
- Erkennen von neuem **Kundenpotenzial**

OFWI Business Bridge für Microsoft Dynamics CRM

Kooperation OFWI und ACCENTIS

- OFWI ist führend in der Bereitstellung von qualitativ hochstehenden Wirtschaftsinformationen
- ACCENTIS ist der führende Schweizer Microsoft Dynamics CRM Partner und ermöglicht mit der OFWI Business Bridge (Connector) die Nutzung der Wirtschaftsinformationen in Microsoft Dynamics CRM

Lösung OFWI Business Bridge

- CRM Connector gewährleistet den direkten Zugriff auf die Teledata-Wirtschaftsinformationen und ermöglicht den Datentransfer in die Microsoft Dynamics CRM-Lösung des Kunden
- Visualisierung von Beziehungen zwischen Kontakten in der CRM-Lösung und wirtschaftlich relevanten Personen im Datenbestand von OFWI, angereichert mit Wirtschaftsinformationen

Geschäftsnutzen

- Sales und Marketing – profitable Neukunden identifizieren, Kundenbeziehungen optimieren
- Risk Management – Debitorenverluste reduzieren, Potenziale realisieren
- Master Data Management – korrekte Stammdaten sicherstellen