

CRM.
Mit Partnerschaften
Vorteile schaffen.



Branche
Medienbranche

Kundenprofil
A-SIGN ist eine Fullservice-Agentur und unterstützt Ihre Kunden in den Bereichen Konzeption, Kreation und Realisation mit Fokus im digitalen Bereich wie Online-Marketing und -Werbung. Das Unternehmen hat Niederlassungen in Zürich und Kreuzlingen und beschäftigt rund 10 Mitarbeiter.

Ausgangssituation
Das Unternehmen plante und koordinierte seine Projekte mit unterschiedlichen webbasierten Tools für CRM und Projektmanagement. Dies führte durch das stetige Wachstum zu Unübersichtlichkeit, hohem zeitlichen Aufwand und Fehlerquellen.

Lösung
A-SIGN entschied sich für die Einführung von Microsoft Dynamics CRM und CRM-Project - dem 4. Modul für MS CRM. Das Modul wurde mittels Parametrisierung auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst und mehrere Schnittstellen realisiert.

Resultate
A-SIGN erstellt heute Angebote, Aufträge, Projekte und Rechnungen mit Microsoft Dynamics CRM Project. Aus einem erfassten Angebot kann per Knopfdruck ein Auftrag und in der Folge ein Projekt inklusive Mitarbeiterplanung generiert werden. A-SIGN verfügt über ein zentrales Ressourcenmanagement und die interne Zeiterfassung sowie Abwesenheiten werden im 4. Modul verwaltet.

Anwenderbericht

Durchgängigkeit dank CRM-Project - dem 4. Modul für MS CRM

Die Fullservice-Agentur A-SIGN unterstützt Ihre Kunden in den Bereichen Konzeption, Kreation und Realisation. Das Angebot fokussiert sich auf den digitalen Bereich wie Online-Marketing und -Werbung. Aber auch die Entwicklung einzigartiger Corporate Designs, klassischer Direct-Marketing- oder Inseratekampagnen setzt die Kreativagentur um. Nach der Einführung von Microsoft Dynamics CRM und CRM-Project – dem 4. Modul für Microsoft Dynamics CRM – profitiert das Unternehmen von durchgängigen Arbeitsprozessen.

Die Werbeagentur A-SIGN mit Niederlassungen in Zürich und Kreuzlingen plante und koordinierte ihre Projekte seit der Gründung 2006 mit unterschiedlichen webbasierten Tools für CRM und Projektmanagement. Durch das stetige Wachstum des Unternehmens in den vergangenen Jahren führten diese Insel-lösungen zu Unübersichtlichkeit, zu hohem zeitlichem Aufwand und Fehlerquellen. Im September 2010 entschied man sich deshalb für die Einführung von Microsoft Dynamics CRM und CRM-Project – dem 4. Modul für Microsoft Dynamics CRM. Ambit AG passte das Modul auf die Bedürfnisse von A-SIGN mittels Parametrisierung an.

Mit Schnittstellen zu den diversen Umsystemen wie Sage50, Invoicing und Autonumbering von Cybersystems sowie der tiefen Integration in die Microsoft Office-Applikationen (insbesondere Outlook) wurden die Arbeitsprozesse von A-SIGN verknüpft und vereinfacht. Der zentrale Adressstamm in CRM-Project ist Basis für die Erstellung von Angeboten, Aufträgen, Projekten und Rechnungen. Aus einem erfassten Angebot kann der Mitarbeiter per Knopfdruck einen Auftrag und in der Folge ein Projekt inklusive Mitarbeiterplanung generieren. Das zentrale Ressourcenmanagement erlaubt bei Anfragen kompetente und schnelle Auskunft über die

”



Durch das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten wurde der interne Aufwand sowie die Fehleranfälligkeit auf ein Minimum reduziert.

“

Domenic Rimathé
Leiter Beratung & Konzeption
A-SIGN GmbH

Verfügbarkeit von Mitarbeitern. Während der Umsetzung kann die Rechnung anhand der Ressourcenplanung in CRM-Project auf die verschiedenen Projekte ausgedruckt werden.

Auch für die Zeiterfassung verwendet A-SIGN CRM-Project: Die Arbeitszeit wird im neuen Tool mittels virtueller Stechuhr erfasst, Abwesenheiten werden eingetragen und verwaltet. Prozesse wie z.B. Ferienanträge bietet das Modul im Standard.

Dank der Einführung von CRM-Project profitiert A-SIGN heute von durchgängigen Prozessen in nur einem Tool.

Das 4. Modul von Microsoft Dynamics CRM ist in die bekannte Office-Umgebung integriert und ist den Mitarbeitern geläufig. Sowohl bestehende als auch neue Mitarbeiter müssen nur noch eine Lösung beherrschen – damit sinkt die Fehlerquote und die Arbeitsprozesse werden vereinfacht. A-SIGN hat mit der Einführung von CRM-Project den Grundstein für ein gesundes Wachstum gelegt.

Dienstleistungen

- CRM-Strategie
- Beratung /Coaching
- Analysen /Expertisen
- Evaluations-Begleitung
- Projektmanagement
- Schnittstellenkompetenz
- Implementations-Prozesse
- Schulung
- Support und Wartung

Produkte

- Microsoft Dynamics CRM
- Sage SalesLogix
- Hosted CRM
- CRM Online
- CRM-Project
- Branchenlösungen
- Business Intelligence
- Add-ons

Branchenfokus

- Dienstleistung
- Handel B2B
- Privatbanken
- weitere: www.ambit.ch



Microsoft Partner

Gold Customer Relationship Management

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

Sie erreichen unsere Berater unter +41 52 268 91 00 oder per Email an berater@ambit.ch.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Ambit AG

Bürglistrasse 29
CH-8400 Winterthur
www.ambit.ch