



## CRM ROADMAP CHECK

# S/4HANA Add-on CM oder C/4HANA?

Mit der Ankündigung von SAP C/4HANA sollten sich Kunden, die SAP CRM nutzen, eine Strategie überlegen, wie sie mit der neuen Vielfalt an SAP CRM Szenarien umgehen:

- ▶ Auf SAP CRM 7.0 verbleiben, auch wenn es 2025 aus der Wartung läuft?
- ▶ Auf das CRM Add-on im S/4 setzen, da dies ja auch CRM Funktionalitäten bietet?
- ▶ Oder SAP C/4HANA lizenzieren, welches von der SAP nun ins Zentrum ihrer CRM Strategie gestellt wird und auch die jüngsten Akquisitionen (Hybris, GIGYA, Callidus Cloud) beinhaltet?

### Welchen Weg sollte man einschlagen?

Mit dem Axians CRM Roadmap Check unterstützen wir Sie bei der Absicherung ihrer weiteren CRM-Strategie und begleiten Sie auf dem Weg dahin, und darüber hinaus.



# CRM Roadmap Check

## ZIELSETZUNG/NUTZEN

- ▶ Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die SAP CRM Produktstrategie zur Evaluierung und Absicherung Ihrer Investitionsentscheidung.
- ▶ Berücksichtigung der drei beschriebenen Lösungsszenarien in Ihrem Anforderungskontext.
- ▶ Wir zeigen Ihnen Handlungsoptionen und Zielszenarien unter Berücksichtigung und Reflexion der existierenden Geschäftsprozesse auf.
- ▶ Sie erhalten eine zukunftssichere CRM Roadmap basierend auf Ihren Anforderungen und den daraus für Ihr Unternehmen empfohlenen Transformationsszenarien.

## Unser Angebot

### SCOPING WORKSHOP

durch einen Senior Berater (Dauer 1 Tag)

- ▶ Strategiebesprechung mit Geschäftsleitung, Vertrieb, Marketing sowie möglichen Key-Usern
- ▶ Vorstellung Status Quo der SAP CRM Strategie und der relevanten Produkt Road Maps
- ▶ High-Level Empfehlungen der SAP zur Adaption für interne SAP CRM Roadmap
- ▶ Planung der nächsten Schritte & Workshops

### ERGEBNISWORKSHOP

durch einen Senior Berater (Dauer 0,5 Tage)

- ▶ Zusammenfassung aller erarbeiteten Ergebnisse
- ▶ Aufzeigen der Migrationsstrategie und Projektlaufzeit
- ▶ Übergabe einer Entscheidungsvorlage für das Management

### ANALYSE PHASE

(Workshop & Online) durch einen Senior Berater (Dauer 2,5 – 4 Tage)

- ▶ Anforderungsaufnahme auf Basis von Checklisten und Systemdemo
- ▶ Dokumentation der aktuellen kontextbezogenen Systemlandschaft inklusive aller Schnittstellen
- ▶ Aufstellung der heute im Unternehmen vorhandenen SAP CRM Prozesse und Funktionen
- ▶ Fit-Gap-Analyse unter Berücksichtigung der internen Geschäftsstrategie
- ▶ Vorabpräsentation möglicher Szenarien online für Fachabteilung & IT

**axians**

Axians NEO Solutions & Technology GmbH · Günther-Wagner-Allee 7 · 30177 Hannover

Tel.: +49 511 123549-0 · Fax: +49 511 123549-49 · E-Mail: [info-neo@axians.de](mailto:info-neo@axians.de) · [www.axians.de](http://www.axians.de)