

# ConSol Success Story

## CONSOL CM IM SALES MANAGEMENT



### Kunde

Kyocera Mita Deutschland GmbH

### Branche

Produzierendes Gewerbe:  
Hardware / Output-Lösungen


### Webseite

www.kyoceramita.de


### Lösung

ConSol  CM

### Überblick

ConSol  CM koordiniert die Abwicklung der Aufgaben von Marketing, Sales und Service und sorgt für stärkere Verzahnung der drei Abteilungen

### Nutzenaspekte

- Implementierungsdauer bis zum Piloten nur zwei Monate
- Verschiedene Datenquellen in einer gemeinsamen Plattform zusammengeführt, daraus resultierend Synergie-Effekte
- Mehr Transparenz z.B. durch Zugriff des Vertriebs auf Service-Tickets
- ConSol  CM als "virtueller SAP-Nutzer" - automatisiertes Kopieren und Übernehmen von Händlerinformationen und -anfragen in das SAP-System

## Zentrale Kundendatenplattform bei Kyocera Mita

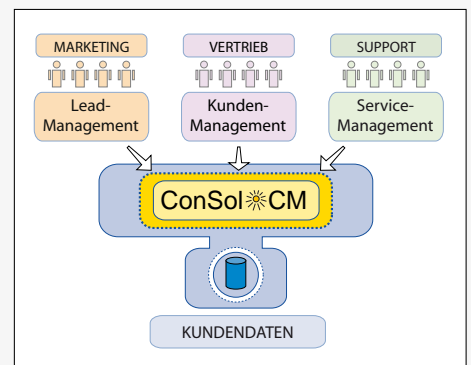
KYOCERA MITA Deutschland, der renommierte Anbieter von Output-Lösungen, nutzt die **CRM-Plattform ConSol  CM**. Nach einer Implementierungsdauer von nur zwei Monaten ging die Lösung als **Pilot live** und wurde seitdem **sukzessive um weitere Prozesse und Nutzer erweitert**.



Die webbasierte ConSol  -Lösung, die bei Kyocera Mita unter dem Namen **KYOonedesign** im Einsatz ist, führt die **verschiedenen Datenquellen in einer einzigen Kundendaten-Plattform** zusammen und steuert auf dieser Basis den gesamten Sales Cycle von Kyocera Mita Deutschland. Damit stehen den **Abteilungen Marketing, Sales und Service** sämtliche Informationen gemeinsam zur Verfügung und lassen sich koordiniert nutzen: Ob Anfragen zu Info-Materialien, ob Kundenmanagement oder Service-Tickets – alles wird jetzt über dieselbe Plattform abgewickelt. Das Ergebnis: Die drei Abteilungen haben insgesamt weniger Arbeitsaufwand und können **Synergien bei der Datenpflege** nutzen, die **Kundenorientierung** ist deutlich erhöht.

Zusätzlich profitieren die Kyocera-Partner von der neuen Plattform: Von **Händlern und Distributoren** beantragte Sonderkonditionen, Teststellungen etc. landen über ein **webbasiertes Portal** direkt in **KYOonedesign** und werden prozessgesteuert bearbeitet. Auf demselben Weg können die Service-Techniker der Partner Support-Tickets auslösen, die über die zentrale Plattform weitergeleitet und bearbeitet werden.

"Die CRM-Software von ConSol  ermöglicht es durch ihre Skalierbarkeit und Flexibilität, im Großen zu denken, aber trotzdem überschaubar anzufangen."

*Stefan Mauer, Abteilungsleiter  
Business Development bei Kyocera Mita*



Aktuell wird daran gearbeitet, die **Zusammenarbeit zwischen Kyocera und den Händlern** weiter zu optimieren. Hierzu wird u.a. eine **SAP-Schnittstelle** realisiert. ConSol  CM kann Prozesse wie Projektanträge, Preisanfragen und das RMA-Handling steuern, indem erforderliche Schritte in SAP angestoßen, überwacht und schließlich die Rückmeldungen entgegengenommen werden, um die Prozesse daraufhin in ConSol  CM weiter zu verfolgen.

ConSol  Software GmbH

Franziskanerstraße 38  
D-81669 München  
Tel.: +49(0)89-45841-100  
Fax: +49(0)89-45841-111  
info@consol.de  
www.consol.de