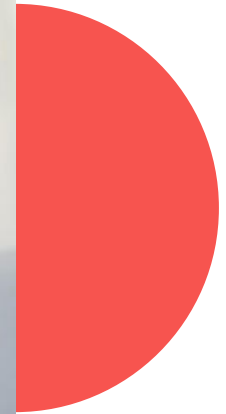


TOP 8

Geschäftsziele für KMU und
wie diese erreicht werden können.

redPoint AG – ERP AUF DEN PUNKT GEBRACHT



Management Summary

KMU in der Schweiz stehen in einer modernen digitalen Wirtschaft wie alle anderen Unternehmen vor neuen Herausforderungen und Chancen.

KMU können und sollen sich ihre Agilität zunutze machen, denn sie sind in der Lage, schneller, flexibler und mit weniger bürokratischem Aufwand Innovationen einzuführen. Gleichzeitig sollen die Möglichkeiten der Digitalisierung ausgeschöpft werden. Dabei helfen effiziente Prozesse, intelligente Technologien und datenbasierte Einblicke.

Wir haben die Top 8 der Geschäftsprioritäten für KMU zusammengefasst. Lesen Sie weiter, und erfahren Sie, wie Sie diese verwirklichen können.



Michael Kunz, Marketing und
Business Development

Top 8 der Geschäftsprioritäten

- 1) Effizienz steigern und Kosten senken
- 2) Kundenerlebnis verbessern
- 3) Umsatz agil steigern
- 4) Interessenten finden und Kunden gewinnen
- 5) Marktanteil halten / ausbauen
- 6) Neue Geschäftsmodelle aufbauen
- 7) Agilität und Resilienz sichern
- 8) Engagement und Produktivität unterstützen

Die Top 8 im Detail



Effizienz steigern und Kosten senken

- Wir empfehlen einen effizienten Einsatz der Teammitglieder. Daraus resultiert eine Reduktion im Personalaufwand, indem Fachkräfte effektiv geplant und verfügbare Ressourcen gezielt verwendet werden.
- Der Einsatz von in der Cloud gehosteten Lösungen (Cloud ERP) kann die Gesamtbetriebskosten senken.
- Optimieren Sie Ihre Lieferkette durch eine transparente Analyse jedes Schrittes im Prozess.
- Setzen Sie auf eine strategische Beschaffung und nutzen Sie moderne Collaborations-Tools und Handelsnetzwerke.

Profi-Tipp

Neue Einnahmequellen aufbauen

- Ermöglichen Sie intern einen lebendigen und konstruktiven Austausch von Ideen und Wissen.
- Hören Sie den Kunden zu und halten Sie fest was diese sagen, um aus dem Feedback Chancen für neue oder verbesserte Produkte zu generieren.
- Sorgen Sie für ein stabiles Fundament und für agile Finanzprozesse um sicherzustellen, dass ein neues Produkt, ein neuer Service oder Preismodell den gewünschten Effekt bringt.



Kundenerlebnis verbessern

- Nutzen Sie neue Kanäle wie Chatbots oder dialogbasierte KI, um Ihre Kunden durch Selfservice zu unterstützen.
- Führen Sie Ihre Kunden aktiv zu den richtigen Kanälen und Kontaktpunkten.
- Realtime-Analysen liefern spannende Informationen um eine differenzierte Customer Experience zu bieten, sodass der richtige Kunde zur richtigen Zeit über den relevanten Kanal das richtige Angebot erhält.
- Ein CRM-System sorgt für den vollständigen Überblick über alle Interaktionen.



Umsatz agil steigern

- Nutzen Sie die Technologie zur Zusammenarbeit und schliessen Sie so Geschäfte schneller ab.
- Mithilfe von Analysefunktionen entdecken Sie relevante Chancen für Cross- und Up-Selling.
- Entwickeln Sie neue Möglichkeiten für den Absatz – etwa mit Varianten vorhandener Produkte oder mit neuen Produkten oder Märkten.
- Die Einbindung oder Unterstützung von E-Shops und Plattformen steigert das Einkaufserlebnis für den Kunden.

#1 Was heisst das konkret?

Das tun wir bei redPoint AG

- Kollaboration: Wir setzen auf «Sharepoint», «Microsoft Teams» und «Office 365» für die teamübergreifende Zusammenarbeit.
- 100% der von redPoint AG eingesetzten Tools sind über den Browser aufruf- und bedienbar.
- Wir arbeiten mit «Google Analytics» unserem ins ERP integrierten CRM sowie mit «HubSpot» um die Ströme von Kunden und Interessenten zu erfassen und um entsprechende Massnahmen und Kampagnen zu generieren.

Sie stehen am Anfang eines ERP-Projekts und können etwas Orientierungshilfe brauchen?

Mit der Checkliste zur ERP Einführung kommen Sie Schritt für Schritt zu einer neuen ERP-Lösung.

Zur Checkliste





Interessenten finden und Kunden gewinnen

- Nutzen Sie die neusten Technologien wie IoT oder maschinelles Lernen, um die Akquisition durch intelligente Funktionen und Automatismen effizienter zu gestalten.
- Bieten Sie relevante Erlebnisse und schaffen Sie Mehrwert.
- Nutzen Sie alle Informationen aus den vorhandenen Quellen (Social Media, IoT-Geräte, Interaktion mit dem Support, Marketingaktivitäten etc.)
- Gehen Sie mit Interessenten und Kunden in den Dialog und interagieren Sie.



Marktanteil halten

- Behalten Sie den Markt und die Marktentwicklungen genau im Auge.
- Reagieren Sie schnell auf sich bietende Chancen.
- Investieren Sie in eine starke Kundenbindung. Ein herausragender Service festigt die Kundentreue.

Profi-Tipp

Digitalisierung aktiv angehen

- Vereinfachen und automatisieren Sie Prozesse durch die Integration von Business Software.
- Entwickeln Sie eine Technologie-Roadmap und verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil.
- Bündeln Sie die Massnahmen für den digitalen Wandel und setzen Sie das Thema bei der Geschäftsleitung an.



Neue Geschäftsmodelle aufbauen

- Das Wichtigste, stellen Sie sich auf Änderungen der Geschäftsmodelle ein und skalieren Sie diese schnell und flexibel.
- Versuchen Sie traditionelle Geschäftsmodelle in Ihrer Branche aufzubrechen und bringen Sie Ihr KMU auf einen erfolgreichen Kurs in die Zukunft.
- Ergreifen Sie neue, sich bietende Marktchancen
- Integrieren Sie zur Entscheidungsfindung eine Business Software (ERP) welches Berichte und Prognosen in Echtzeit liefert.



Agilität und Resilienz sichern

- Investieren Sie in die Widerstandskraft Ihres Unternehmens. Wir empfehlen einen Review der Prozesse und der Automatisierung wo möglich.
- Beschleunigen Sie Entscheidungsprozesse, um auf die neuen Gegebenheiten am Markt reagieren zu können.
- Nutzen Sie Analysen, um stets über den Wettberber, Preise und Rabatte informiert zu sein. Nur so können Sie schnell reagieren.
- Beziehen Sie Ihre Teams mit ein und motivieren Sie diese so zur Höchstleistung.



Engagement und Produktivität unterstützen

- Kombinieren Sie Talentmanagement und Collaboration und beschleunigen Sie so die Einarbeitung von neuen Mitarbeitenden.
- Stellen Sie die Weichen auf ein starkes Wachstum, indem Sie cloudbasierte Lösungen evaluieren.
- Verschaffen Sie sich einen Überblick in Echtzeit über alle relevanten Funktionsbereiche Ihres Unternehmens.
- Reduzieren Sie, wo möglich, den Verwaltungsaufwand, sodass Ihre Mitarbeitenden Zeit für anspruchsvolle und wertschöpfende Aufgaben haben.

#2 Was heisst das konkret?

Das tun wir bei redPoint AG

- Wir treffen datenbasierte Entscheide.
- Wir sind ein agiles Team von Fachspezialisten und wir arbeiten anhand von klaren Prozessen.
- Jede relevante Interaktion wird dokumentiert und ist für alle Mitarbeitende jederzeit einsehbar.
- Wir haben einen formalisierten Austausch in interdisziplinären Arbeitsgruppen.
- Wir entwickeln neue Produkte und Services wie etwa das «[Starter Paket](#)» oder der «[Major Upgrade Service](#)».

Die nächsten Schritte

Treten Sie mit uns in Kontakt: <https://www.redpoint.swiss/erp-beratung#kontakt>

Lesen Sie sich ins Thema «ERP» ein:
<https://www.redpoint.swiss/erp-blog-trends-unternehmenssoftware>

Erfahren Sie mehr zu unserem «Starter Paket»:
<https://lp.redpoint.swiss/erp-starter-paket>

www.redPoint.swiss



Warum KMU Microsoft Dynamics 365 Business Central wählen?

"Microsoft Dynamics 365 BC" ermöglicht es Ihnen, Ihr KMU so auszubauen, wie es für Sie am besten ist. Vom Verkauf über die FiBu und das HR bis hin zum operativen Betrieb unterstützen die Funktionen der ERP-Lösung optimal die Automatisierung von Prozessen und ermöglichen eine datenbasierte Entscheidungsfindung.

- Steigern Sie die Effizienz dank einer datenbasierten Unternehmenskultur
- Vernetzen Sie alle Mitarbeitenden und sparen Sie Zeit
- Setzen Sie auf eine zukunftssträchtige und moderne ERP-Lösung

Impressum

Dies ist ein Dokument der redPoint AG

redPoint AG
Chollerstrasse 32
CH-6300 Zug (Schweiz)

marketing@redpoint.swiss
+41 41 545 60 60

Layout: Seline Ottiger
Inhalt & Konzept: Michael Kunz

redPoint AG - © 2021 – alle Rechte vorbehalten

