

DIENSTLEISTUNG

Branchenlösung für
Projektbezogene Dienstleistungen und Service



Auf einfachste Art erstellen Sie komplexe Angebote und verfolgen diese mit Hilfe des umfangreichen CRM-Moduls. Sie überwachen den Projektverlauf über ein Cockpit und sind in der Lage frühzeitig auf ungewünschte Entwicklungen zu reagieren. Nach der Lieferung und Installation werden die Daten auf Wunsch an die Serviceabteilung übergeben und dienen dort als Basis für die Planung des Unterhalts.

Management Summary

Die Ausgangslage

Der Verkauf von Waren und Dienstleistungen, stellt besondere Ansprüche an ein ERP-System. Es gilt den Materialfluss, die Einsatzplanung der Mitarbeiter und die Verrechnung der erbrachten Leistungen jederzeit im Griff zu haben.

Die Lösung

Mit der Branchenlösung für Professional Services verfügen Sie über ein effizientes Werkzeug welches diese Anforderungen bestens erfüllt. Vom ersten Kontakt bis zum Unterhalt werden sämtliche Prozesse transparent abgebildet und sind jederzeit nachvollziehbar.

Das Resultat

- Zufriedene Anwender und Kunden
- Steigerung der Effizienz
- Reduktion der Kosten

Zielgruppe

- IT-Dienstleistungsunternehmen
- Medizintechnik
- Handel & Unterhalt von Maschinen, Anlagen und Geräten

Branche

Professional Services

Die Ausgangslage

Die unterschiedlichen Bereiche Ihrer Branche stellen hohe Anforderungen an eine effiziente Unternehmenslösung. Angebote müssen ansprechend aussehen und die Erstellung von Inhaltsverzeichnissen und Kostenübersichten unterstützen.

Effizientes Kontaktmanagement ist eine Voraussetzung um zu neuen Aufträgen zu kommen. Alle Informationen zu einem Kunden, einem Vertrag oder einem installierten Gerät müssen in kürzester Zeit abrufbar sein. Sie möchten sämtliche Korrespondenz wie Offerten, Briefe, Verträge, Pläne, E-Mails und weitere den verschiedenen Objekten in der Datenbank zuordnen. Während der Realisierungsphase eines Projekts müssen der Materialfluss und die Kosten jederzeit unter Kontrolle sein.

Beim anschließenden Unterhalt ist es wichtig, die mit dem Kunden vereinbarten Leistungen per Knopfdruck zu sehen und die Einsätze dementsprechend zu planen.

Kunden wünschen zudem vermehrt, über das Internet neue Tickets selbst anlegen zu können

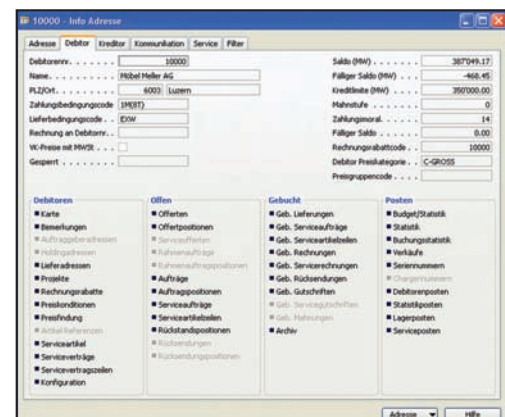
und sich über aktuelle Servicefälle selbst zu informieren.

Die Lösung

Unsere Branchenlösung deckt alle diese Anforderungen voll umfassend ab.

Das in der Lösung enthaltene CRM unterstützt Sie beim täglichen Kontakt mit Ihren Kunden. Im Aktivitätslog werden sämtliche Kontakte mit einer Person aufgezeichnet. Nachfassaufgaben werden vom System auf Wunsch automatisch angelegt. Sie haben ausserdem die Möglichkeit, auch Ihre Telefonanlage voll in die Lösung zu integrieren (CTI).

Das Kunden-, Artikel und Projekt-Infocenter ermöglicht Ihnen, sämtliche gespeicherten Informationen per Mausklick abzurufen.



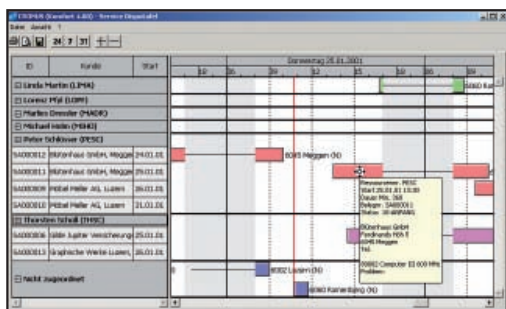
Kundeninfo

Die Office-Integration erlaubt die Verknüpfung von beliebigen Dateien mit der Datenbank. Die Rapportierung der erbrachten Leistungen kann von extern über das Web erfolgen.

Die grafische Einsatzplanung der Servicetechniker erlaubt Ihnen eine effiziente Planung Ihrer Ressourcen. Den Kunden geben Sie gezielten Zugriff auf gewisse Daten.

Die Einsatzmöglichkeiten

Der Einsatz der Branchenlösung für Professional Services steigert die Effizienz in jedem Betrieb, welcher die beschriebenen Problematiken aus der täglichen Arbeit kennt. Sei dies im IT-Dienstleistungsbereich, in der Medizinaltechnik oder beim Handel & Unterhalt von Maschinen, Anlagen oder Geräten.



Einsatzplanung

Die Implementierung

Die Implementierung erfolgt durch unsere äusserst kompetenten Mitarbeiter, welche über langjährige Erfahrung im Projektmanagement verfügen. Unsere Branchenfokussierung erlaubt es uns, Dienstleistungen auf höchstem Niveau, gepaart mit einem einmaligen Produkt,

Weitere Informationen zu Microsoft und Microsoft Dynamics finden Sie unter:

www.microsoft.ch/dynamics

anbieten zu können. Unser Ziel ist es, dass Sie sich auch während der Einführungsphase weitgehend auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren können.

Das Resultat

Zufriedene Anwender und Kunden

Durch die einfache Bedienung der Lösung, motivieren Sie Ihre Mitarbeiter dazu Höchstleistungen zu erbringen. Der gezielte Zugriff auf Informationen erleichtert die tägliche Arbeit erheblich. Gegenüber Kunden strahlen Sie durch den hohen Informationsgehalt der Lösung Kompetenz aus. Der Zugriff von Kunden auf ausgewählte Daten steigert die Kundenbindung.

Steigerung der Effizienz

Durch die vollständige Integration aller Module vermeiden Sie Doppelerfassungen und verkürzen Reaktionszeiten. Die gute Übersicht hilft Fehler zu vermeiden, bevor Sie entstehen. Beliebige Auswertungsmöglichkeiten über Excel mit Grafiken und Pivottabellen erleichtern das Erstellen des Reportings.

Reduktion der Kosten

«Alles aus einer Hand» ist die Devise um die Kosten zu reduzieren. Auf Wunsch bieten wir auch Installation und Betreuung Ihrer Systemplattform an. Unser Angebot umfasst ausserdem Beratung und Implementierung im E-Commerce-Bereich.

Microsoft Produkte

- Microsoft® Dynamics™ NAV (vormals Microsoft Business Solutions Navision)
- Microsoft® Office Professional Edition 2003
- Microsoft® SharePoint Portal Server

Firmenportrait



Lorenz Pfyl
Geschäftsleitung,
Baar



Gegründet wurde die MGA Informatik AG 1987 als unabhängiger IT-Spezialist, der sich kontinuierlich zum national und international operierenden Navision Partner entwickelte. Wir verfolgen dabei die Strategie, dem Kunden die gesamte IT aus einer Hand anzubieten und daraus Synergien für die Integration zu gewinnen. Mit Zweigniederlassungen in Zürich, Basel, Dübendorf, Buochs, Frauenfeld und Lyss und 100 Mitarbeitenden sind wir der grösste Schweizer Anbieter von Lösungen auf der Basis von Navision.

MGA Solutions Baar AG

Blegistrasse 9
6340 Baar
Telefon 041 767 01 10
Telefax 041 767 01 20
baar@mga.ch
www.mga.ch

Microsoft Gold Certified Partner

Referenzen

