

Salesforce.com – SAP Integratiekit

Exxap heeft voor klanten die zowel Salesforce.com als SAP gebruiken een integratiekit ontwikkeld welke een naadloze integratie tussen beide oplossingen verzorgt. Hierdoor kan kritische klant- en bedrijfsinformatie worden gedeeld met sales, marketing, finance, operations en support voor een volledig beeld van de klant.

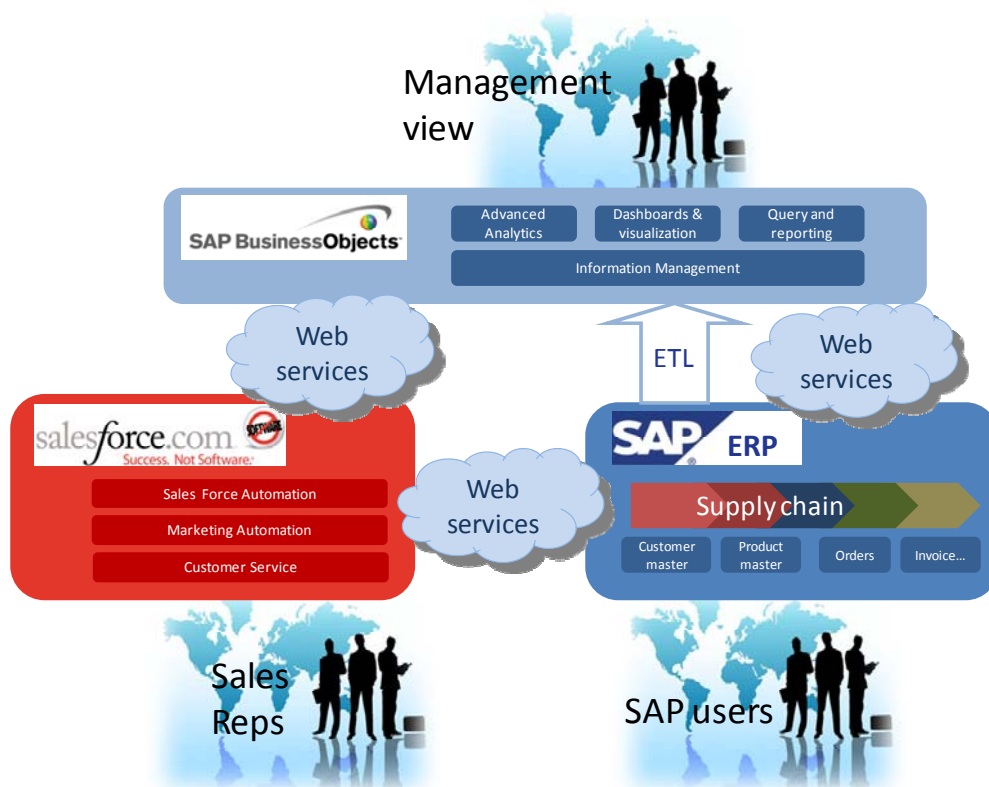
Introductie

Veel organisaties gebruiken SAP als strategische oplossing voor ondersteuning van hun kritische bedrijfsprocessen, zoals financiën, voorraadbeheer en HR. Salesforce.com is de logische keuze voor het ondersteunen van de commerciële processen, zoals marketing, verkoop en service.

Beide “best-in-class” oplossingen bevatten essentiële gegevens over klanten. Indien deze gegevens worden samengebracht tot één klantbeeld ontstaan nieuwe mogelijkheden voor het halen van meer omzet uit het bestaande klantenbestand, het binnenhalen van nieuwe klanten en het vergroten van de klanttevredenheid. Specifiek voor die omgevingen waarin Salesforce en SAP zijn geïnstalleerd, heeft Exxap een integratiekit ontwikkeld, die beide domeinen bij elkaar brengt.

Nieuwe mogelijkheden, nieuwe kansen

Door deze integratie verkrijgt de Salesforce-gebruiker in één oogopslag een totaal beeld van de klant, ook wel 360° view genoemd. De gebruiker hoeft niet langer in SAP in te loggen om bijvoorbeeld informatie te achterhalen over de kredietwaardigheid of omzet van een klant. Hierdoor zal hij zijn klant beter kunnen ondersteunen wat leidt tot een grotere klanttevredenheid en meer omzet.



Verder kunnen stamgegevens in Salesforce real-time worden gesynchroniseerd met SAP. Indien een nieuwe klant wordt aangemaakt in Salesforce dan zullen deze gegevens direct worden gesynchroniseerd met SAP. Het SAP-klantnummer wordt dan ook zichtbaar in Salesforce. Worden klantgegevens aangepast in SAP dan worden deze wijzigingen direct beschikbaar in Salesforce.com.

Vanuit Salesforce kan de gebruiker direct de actuele voorraad, beschikbaarheid en levertijden zoals die bekend zijn binnen SAP opvragen.

Nadat de verkoop is gesloten, zal er vanuit Salesforce automatisch een verkooporder in SAP aangemaakt worden, waarna levering en facturatie verder in SAP afgehandeld zullen worden.

De manager van de verkoopafdeling wil natuurlijk een goed overzicht hebben van de planning en realisatie voor zijn gehele afdeling. Doordat Exxap informatie vanuit zowel Salesforce en ook SAP naar een Business Intelligence applicatie, - zoals Business Objects on demand - kan ontsluiten ontstaan ongekende mogelijkheden voor klant- en marktanalyses. Zo verkrijgt de manager het gewenste totaalbeeld en kan hij snel bijsturen.

De hier bovengenoemde voorbeelden zijn scenario's die standaard beschikbaar zijn als ready-to-configure oplossingen binnen de integratiekit van Exxap. Door onze diepgaande kennis van zowel Salesforce als SAP kunnen wij ieder gewenst scenario realiseren.

Over Exxap

De dienstverlening van Exxap – opgericht in 1997 - bestaat uit senior consultancy en projectmanagement met betrekking tot SAP en Salesforce.com. Voor toonaangevende ondernemingen in diverse branches heeft Exxap de mogelijkheden van SAP en Salesforce keer op keer omgezet in toegevoegde waarde. Uit de referenties op www.exxap.com spreekt het vertrouwen in onze dienstverlening.

Onze consultants zijn zowel SAP alsook Salesforce.com gecertificeerd.
Voor middleware-oplossingen zijn wij partner van Cast Iron Systems.



Exxap bv
Postbus 4135
4900 CC Oosterhout
T +31 (0)162 45 17 33
E info@exxap.com
I www.exxap.com