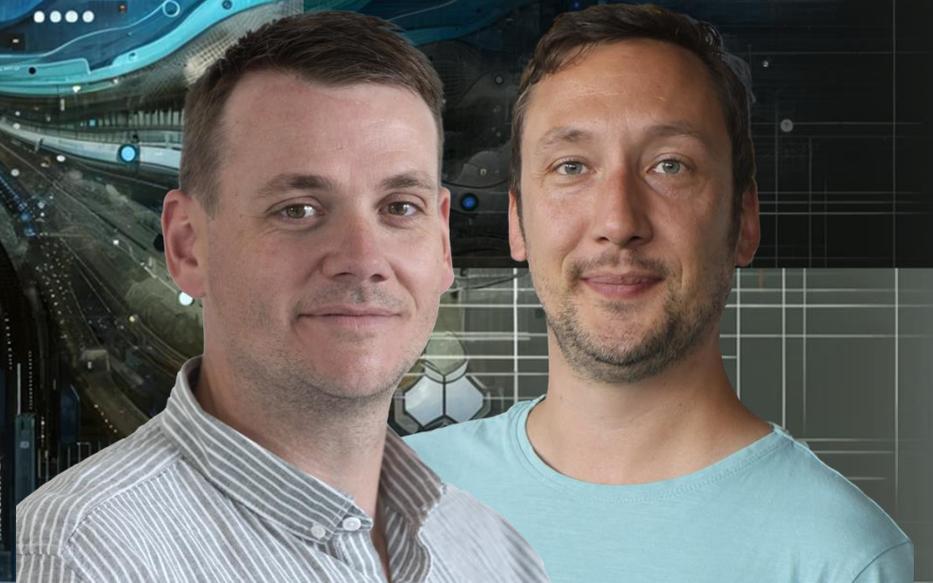


PART

Technologie Forum 2024



Vortrag:
KI in der SAP
Sales Cloud



16. Oktober
SAP Labs Munich

Agenda

PART®

- ◇ Vorstellung Referenten
- ◇ SAP Sales & Service Cloud
- ◇ KI & SAP Sales & Service Cloud
- ◇ PART der Integrationspezialist
- ◇ SAP Sales & Service Cloud V2 LIVE
- ◇ Fazit & Feedback



Agenda

SAP Sales und Service Cloud – die komplette SAP CRM Lösung

360°Customer Overview

Eine perfekte Sicht auf alle Daten Ihrer Kunden, Produkte, Verträge, Anlagen und Kontaktinformationen



Customer Service

Kundenübersicht
Gesprächsdokumentation
Auftragserfassung
Reklamation / Ticket



Integration Mail & CTI´s

Bidirektionale Synchronisierung zwischen Outlook/Gmail und der SAP Sales Cloud.
Telefonintegration

Sales & Marketing

Aktivitätenverwaltung
Mit Lead- und Oppt. Management
Intuitive Vertriebsunterstützung durch intelligente KI
Vertriebs-Kampagnen
Zielgruppendefinition



Social Media Kommunikation

Facebook,
Linkedin; X uvm.
benutzerdef. Mashup-
Webdienste (teilw. Add-Ons)

Integration MS Teams

Verbinden Sie sich virtuell mit Ihren Kunden, Kollegen und Partnern über Teams und übernehmen Sie alle Interaktionen in der Sales Cloud



Reporting

Analysieren Sie Kundendaten in Echtzeit und identifizieren Sie Kundenbedürfnisse schneller.
Vertriebszielplanung



Mobile App

Erhalten Sie Zugriff auf Kundeninformationen von überall, geräte- und standortunabhängig

- Android oder IOS



PART Business Solution

langjährige CRM-Erfahrung
Integrationsspezialist für SAP Sales und Service Cloud
sehr großer Erfahrungsschatz im Mittelstand



Übersichtliche Oberfläche – auf allen Geräten

PART®

The image displays the SAP Sales Cloud user interface across three devices: desktop, tablet, and smartphone.

Desktop View:

- Navigation: Home, Guided Selling, Search, Filter, and user profile (VM).
- Filters: All Opportunities, Accounts, Close Date, Sales Cycle, Sales Phase, Status.
- Account: CBONT INDUSTRIES.
- Charts: Sales Phase (funnel chart) and Expected Value (donut chart).
- Table: Opportunities (615) with columns for Identify Opportunity (187), Qualify Opportunity (60), and Develop Value Proposition.

Tablet View (Kixo SmartTab Deal):

- Deal ID: 42101, Status: IN PROCESS, Score: 99.
- Owner: Jane Cooper, Amount: \$150,230.
- Pipeline: Jan 01, 2022.
- Phase: 11 Days in Identify Opportunity Phase.
- Engagement Score: 99.
- Timeline: 01.2022 to 06.2022.

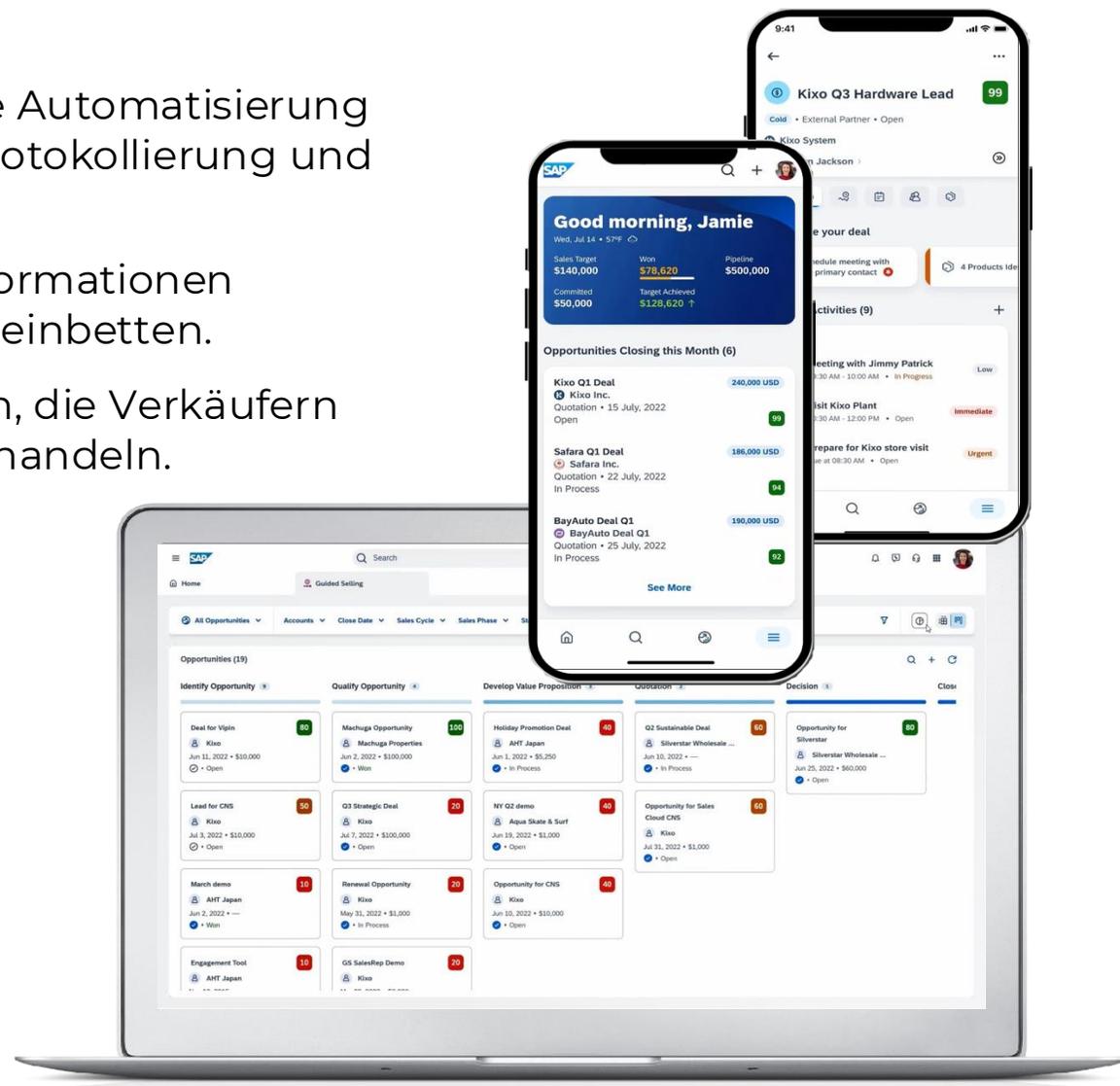
Smartphone View (My Pipeline):

- Sales Target: \$140,000, Won: \$78,620, Pipeline: \$500,000.
- Committed: \$50,000, Target Achieved: \$128,620.
- Open Opportunities: 137 Today.
- AI Suggestions: Send Follow up Email with AI suggestions, Maggie might be interested in smart keyboard.
- Summary: Overview, Keywords (SMARTTAB, USER-FRIENDLY INTERFACE, HIGH-QUALITY CAMERA, FEATURES), Competitors (GREENMILE).

Steigerung der Sales Performance

Automatisieren Sie alltägliche Aufgaben, um die Verkaufsgeschwindigkeit zu erhöhen.

- ❖ Konzentration der Verkäufer auf das Verkaufen, durch die Automatisierung mühsamer Aufgaben wie Terminplanung, Interaktionsprotokollierung und Dateneingabe.
- ❖ Beseitigen Sie Vertriebsbarrieren, indem Sie wichtige Informationen automatisch in Opportunities und Teambesprechungen einbetten.
- ❖ Steigern Sie die Effizienz mit vernetzten Arbeitsbereichen, die Verkäufern helfen, mit weniger Klicks zusammenzuarbeiten und zu handeln.



SAP Sales Cloud V2: Cloud Native Vorteile

PART®

Hyper schnell

Das Cloud-native Design von SAP Sales Cloud wird von Hyperscalern unterstützt und hilft jeglicher Vertriebsorganisation mehr, schneller zu erreichen.

Intelligent

SAP Sales Cloud wurde bewusst entwickelt, um Daten in verwertbare Erkenntnisse umzuwandeln, und enthält eingebettete künstliche Intelligenz...

Verfügbarkeit und Skalierbarkeit

Hohe Verfügbarkeit aller Ressourcen über geografische Zonen hinweg.

Automatische Skalierung - Skalierbarkeit von Clustern, Daten und Leistung, um den Geschäftsanforderungen gerecht zu werden.

Connected

API-Microservice-Design unterstützt Vertriebsorganisationen bei der Beseitigung von Engagement-Lücken mit kompatiblen Anwendungen und vorgefertigten Konnektoren

Business Application
Modernization

Zukunftssicher

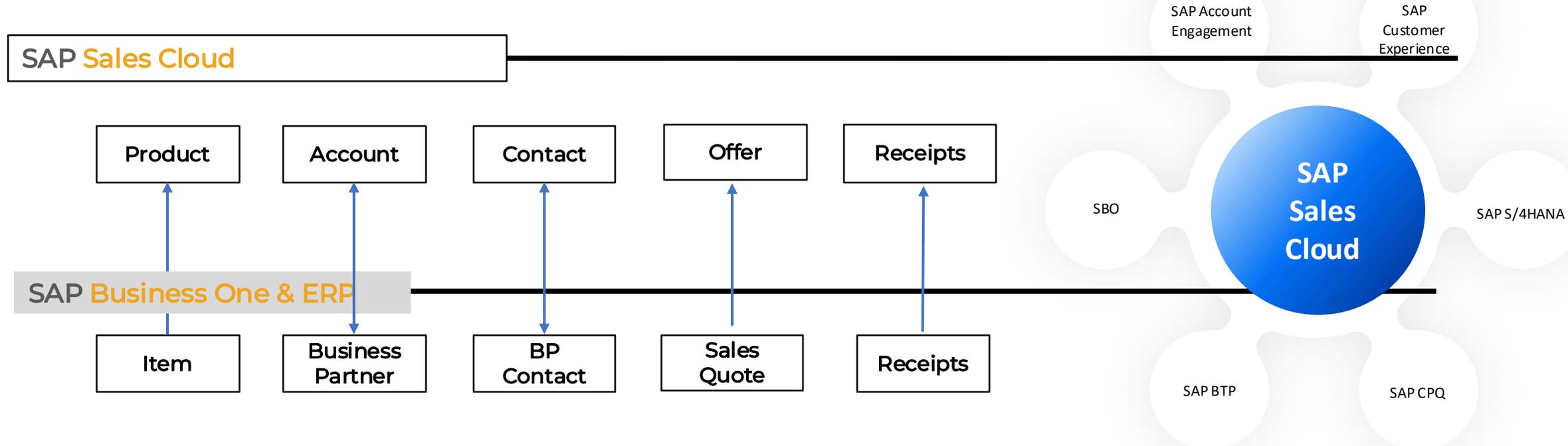
Mit einer globalen Infrastruktur und automatischer Kubernetes-Skalierung können Vertriebsorganisationen jederzeit auf eine zuverlässige, flexible und leistungsstarke Plattform zugreifen.

Easy

Die innovative Benutzeroberfläche von SAP Sales Cloud hilft Verkäufern, effektiver zu verkaufen und steigert die Produktivität, das Engagement und die Akzeptanz

SAP Sales Cloud – Integration mit SAP Business One

PART®



- ❖ Replikation von SAP Business One(ERP) Artikel auf Produkte in SAP Sales Cloud
- ❖ Bidirektionale Synchronisation von Geschäftspartnern und Kontakten
- ❖ Einfache Anpassung von Lösungen durch flexible APIs und vollständig anpassbare Microservices
- ❖ Die globale Effizienz wird durch den Einsatz zuverlässiger, leistungsstarker Lösungen mit skalierbarer Cloud-Technologie verbessert

PART Connector - Smart Integration



Schnittstellen Konfiguration System Configuration Job System User Management Container initialisierung Lizenz M

Objektname
Product

Exportieren

Tabelle

Name
OITM

Schnittstellen Konfiguration System Configuration Job System User Management Container initiali

Felder

Objektname
SalesInvoice

Exportieren

Datenbankname

ItemCode

ItemName

ItemName

ItmsGrpCod

SalUnitMsr

validFor

U_C4C_Interr

Ergebnisse pr

Verknüpfte

Name	Primärschlüssel	Bedingungsfe
OINV	DocEntry	DocEntry

Datenbankname ↑↓	Zielname ↑↓
DocNum	ExternalKey
CANCELED	CANCELED
CardName	CardName
DiscPrct	DiscPrct
DocDate	DocDate
DocNum	DocNum
DocTotal	DocTotal
DocType	DocType
DpmAmnt	DpmAmnt
GrosProfit	GrosProfit
NumAtCard	NumAtCard
RoundDif	RoundDif
U_C4C_ObjectID_Invoice	ObjectID

Bearbeiten Abbrechen

Schnittstellen Konfiguration System Configuration Job System User Management Container initialisierung Lizenz Management Container Parameter Event Tabelle füllen Docker Controller

Objektname
BusinessPartner

Exportieren

Tabelle

Name
OCRD

Primärschlüssel
CardCode

Bedingungsfe
CardCode

Bedingungswert
key1

Felder

Datenbankname ↑↓	Zielname ↑↓	Selektion ↑↓
CardCode	ERPKundennummer_KUT	
CardType	RoleCode	
validFor	LifeCycleStatusCode	
CardName	Name	
GroupNum	Updatedurch_KUT	OCTG : PymntGroup
U_C4C_SA_ObjectID	U_C4C_SA_ObjectID	
CntctPrsn	MainIndicator	
ShipToDef	DefaultShipTo	
BillToDef	DefaultBillTo	
IndustryC	IndustrialSectorCode	
SlpCode	OwnerID	
Phone1	Phone	
Fax	Fax	

ERP „Feld“ zu CRM „Feld“

Bearbeiten Abbrechen

KI in der SAP Sales Cloud V2

Verstehen

mit intelligenter
Selbstverständlichkeit

Fokus

auf das Wesentliche

Beschleunigen

der Prozesse

- ◇ KI-gesteuerte Einblicke, Empfehlungen und Analysen
- ◇ Hervorhebungen und Zusammenfassungen durch eingebettete generative KI
- ◇ Digitaler & intelligenter Vertrieb - schneller Überblick über stattgefundenene Interaktionen
- ◇ Präsentation besonders hervorstechender Informationen als Highlight
- ◇ Unterstützung bei E-Mail-Entwürfen durch generative, künstliche Intelligenz
- ◇ Stimmungsanalyse und Übersetzung bei E-Mails
- ◇ Intelligente Einordnung von Tickets durch Analyse von Textinhalten und Kontextinformationen
- ◇ Automatisches Erkennen und Priorisieren von Verkaufschancen



Erfolgreiche Digitalisierung ist eine Frage der Effizienz und der Partnerschaft

AGENDA Technologie Forum 2024

Raum >>>

EG Auditorium

1. OG Theresienwiese

1. OG Olympiapark

1. OG Lobby

10:00

Keynotes SAP & PART zu den Themen KI, IOT, Cloud, Nachhaltigkeit

11:30

LIMS on BTP

Production Planning

Sales Cloud feat. by KI

Expert Talk

12:15

Prozessfertigung C.One

Produktkalkulation on demand

Mobile Solutions NVE / BDE

Expert Talk

12:45

Mittagessen

13:45

Sustainability CO2 Footprint

E-Rechnung

PART.KI

Expert Talk

14:30

SAP Build & KI

LIMS on BTP

Sales Cloud feat. by KI

Expert Talk

15:00

Pause / Networking

15:30

E-Rechnung

Document-management

Mobile Solutions NVE / BDE

Expert Talk

16:15

Networking & After-Work-Drink

Snacks, Kaffee & Getränke stehen ganztägig im EG im Raum "TUM Collaboration" bereit



Ihr Ansprechpartner

Felix Lill

Unterer Talweg 46
86179 Augsburg

Tel. +49 821 8080 - 399

Mail felix.lill@part.de

