

SugarCRM Discovery Workshop

Von der Adressdatenbank zur
strategischen CRM-Plattform

Exklusives Angebot von
OPEN auf dem Sales &
Service Summit 2025:
**SugarCRM Discovery
Workshop.**

Jetzt Termin sichern
und CRM-Potenziale voll
ausschöpfen.



Unser Versprechen wenn CRM bisher nur Adressverwaltung ist

Viele Unternehmen nutzen CRM-Systeme primär als digitale Adressdatenbank und verschenken dabei enormes Potenzial in Vertrieb, Marketing und/oder Service. In unserem **SugarCRM Discovery Workshop** analysieren wir gemeinsam, wie CRM zu eurem strategischen Wachstumsmotor wird – von Lead Management über Projektvertrieb bis zur Service-Einsatzplanung – und entwickeln ein maßgeschneidertes Zielbild für euren CRM-Einsatz.

Für wen ist dieses Angebot?

Optimal für Unternehmen, die...

... CRM strategisch nutzen wollen – weit über die reine Adressverwaltung hinaus

... spezifische Geschäftsprozesse wie Projektvertrieb, Außendienst oder Serviceeinsätze optimieren möchten

... konkrete Potenziale identifizieren wollen, wie SugarCRM ihr Business voranbringen kann

... branchen-spezifische Best Practices suchen

... ein maßgeschneidertes CRM-Zielbild für ihre Organisation entwickeln wollen

Zielgruppe: Vertriebs-, Service- und Digitalisierungsverantwortliche aus verschiedenen Branchen sowie Unternehmen mit komplexem Projektgeschäft

Warum dieses Angebot besonders ist

- ▶ Fokus auf eure spezifischen Anforderungen und Geschäftsprozesse
- ▶ Durchführung durch erfahrene SugarCRM-Berater mit branchenübergreifender Expertise
- ▶ Klare, praxisnahe Handlungsempfehlungen – ohne Verpflichtung
- ▶ **Transparenz und Vertrauen als Grundlage für mögliche Folgeprojekte**



Was ihr bekommt: Unser 4-stufiger Discovery Workshop

Phase 1: Branchen-
Check &
CRM-Status-
aufnahme (2h)

1.

- ▶ Erfassung eurer aktuellen CRM-**Nutzung** und Identifikation ungenutzter Potenziale
- ▶ Analyse von **Schmerzpunkten** im Vertrieb, Service oder Projektmanagement
- ▶ Bewertung **ausbaufähiger Prozesse** wie Anfragenverfolgung oder Angebotserstellung

Phase 2: Best
Practices (2h)

2.

- ▶ SugarCRM-Funktionen für eure **Geschäftsanforderungen** und deren praktische Anwendung
- ▶ **Vertriebsprozess-Optimierung** inkl. Außendienststeuerung und Lead-Tracking
- ▶ **Digitalisierung von Service- und After-Sales-Prozessen**

Phase 3: CRM-
Zielbild &
Lösungsansätze
(2h)

3.

- ▶ Entwicklung eines individuellen **CRM-Zielbilds** für eure spezifischen Anforderungen
- ▶ Priorisierung von **Quick-Wins** und strategischen Verbesserungspotenzialen
- ▶ **CRM als Plattform** für operative Steuerung und Datenanalyse

Phase 4: Handlungsempfehlungen &
Projekt-Skizze (2h)

4.

- ▶ Technische und organisatorische **Voraussetzungen** für die Umsetzung
- ▶ **Grobkonzept** für ein mögliches Einführungsprojekt mit klaren Phasen
- ▶ Konkrete **nächste Schritte** und Empfehlungen für euren CRM-Erfolg



Das nehmt ihr mit aus dem Discovery Workshop

- ✓ **8 Stunden CRM-Expertenberatung** von Europas #1 SugarCRM-Partner
- ✓ **Konkretes Vorgehensmodell** mit Bewertung von Aufwand, Risiken und Potenzialen
- ✓ **Quick-Win-Identifikation und Pilotbereich-Empfehlungen** für den optimalen Start
- ✓ **Strukturierte Entscheidungsgrundlage** für Management und Stakeholder
- ✓ **Dokumentierte Ergebnisse** als Basis für interne Entscheidungsprozesse



Discovery-Investment



Regulärer Beratungswert: 1.350 EUR

Für Sales & Service Summit Besucher*innen: 499 EUR

Zusätzlicher Bonus: Wird innerhalb von 6 Monaten ein CRM-Projekt mit OPEN gestartet, werden die 499 EUR vollständig angerechnet.

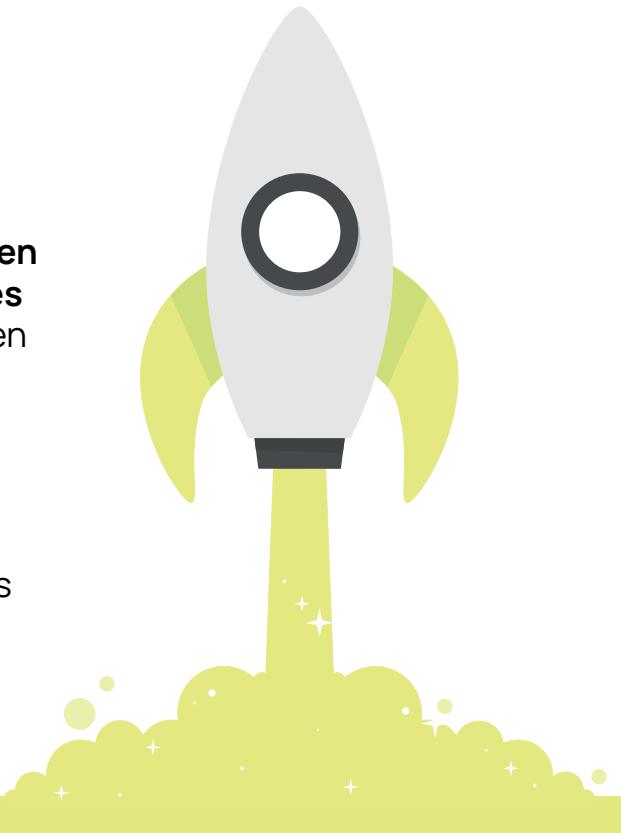
Exklusiv für Messebesucher*innen – gültig bis 31. Januar 2026,
begrenzte Anzahl der Plätze – Auswahl nach Eingang der Anmeldung



Warum OPEN als euren SugarCRM-Partner wählen?

Als Europas #1 SugarCRM-Partner verstehen wir die spezifischen Herausforderungen des Bausektors. Unsere Tech Experts kombinieren tiefes SugarCRM-Know-how mit Branchen-Expertise, während unsere Sales Experts sicherstellen, dass eure Vertriebsprozesse optimal unterstützt werden.

Unser Ansatz: Transparenz und Vertrauen als Grundlage für langfristige Partnerschaften – praxisnahe Handlungsempfehlungen ohne Verpflichtungen.



Jetzt SugarCRM Discovery Workshop sichern! Eure Wege zum Angebot:

1



David Cavas
Business Development Manager
david.cavas@open.de
+49 561 316663 98

2



Besucht uns am 19. und 20. November auf dem Sales & Service Summit 2025 in Hamburg am Stand i03.

3



Bucht euch direkt einen Terminslot auf dem Summit und sprecht mit David am Stand über eure CRM-Herausforderungen.

Dieses Angebot gilt ausschließlich für Besucher*innen des Sales & Service Summit 2025 und ist bis 31. Januar 2026 gültig.