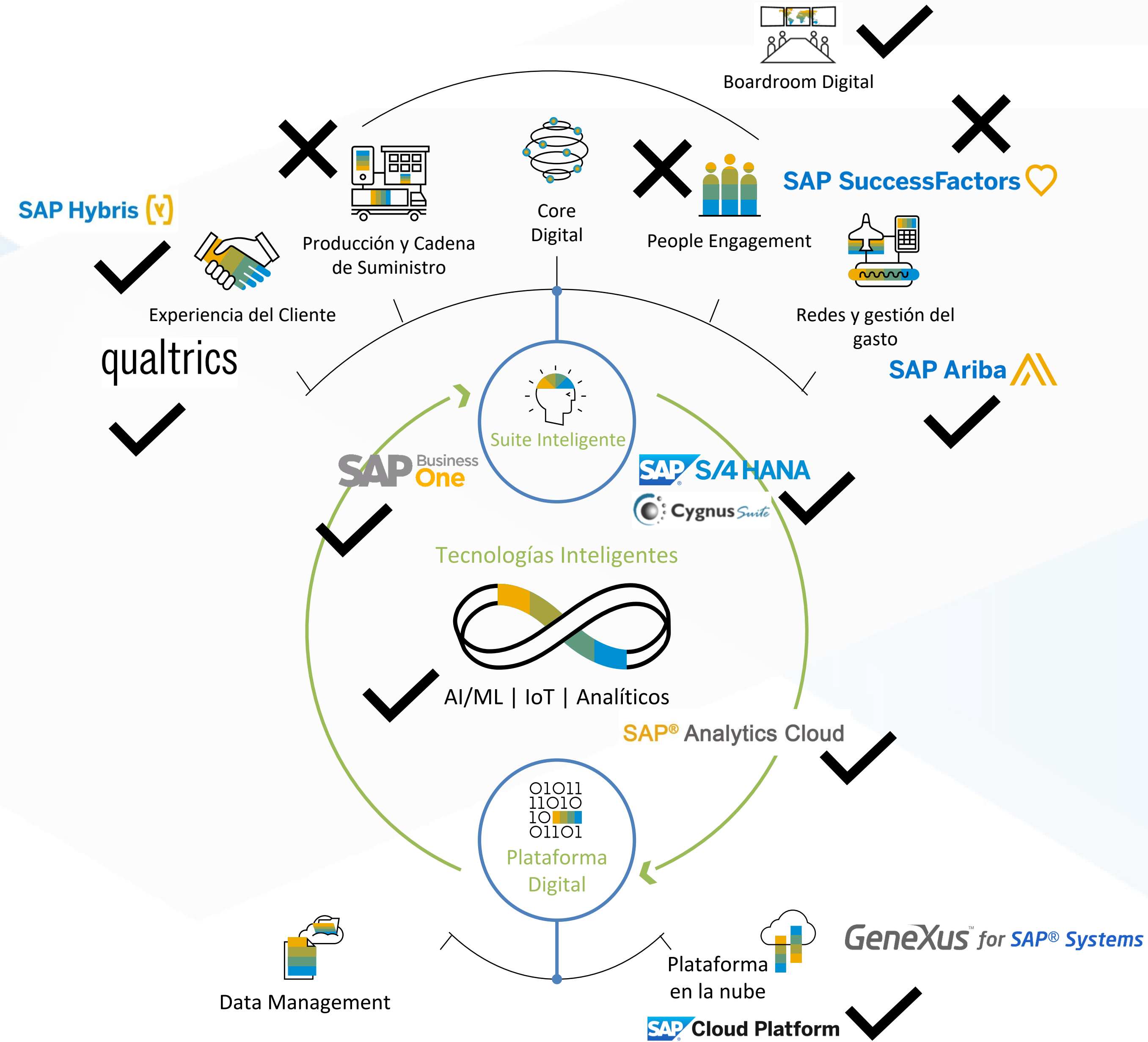




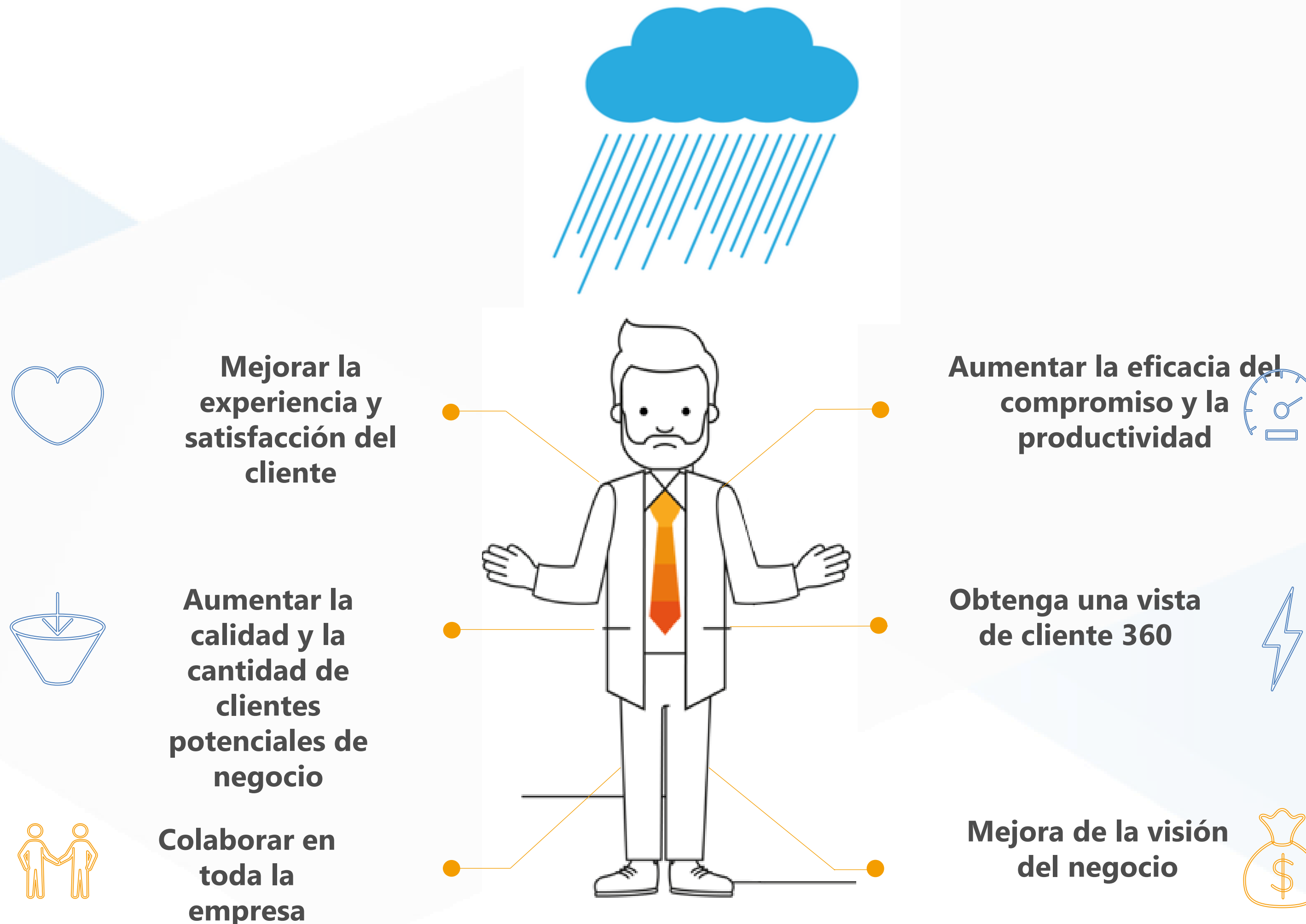
SAP Sales Cloud



Portfolio de productos con los que trabajamos para crear la empresa inteligente

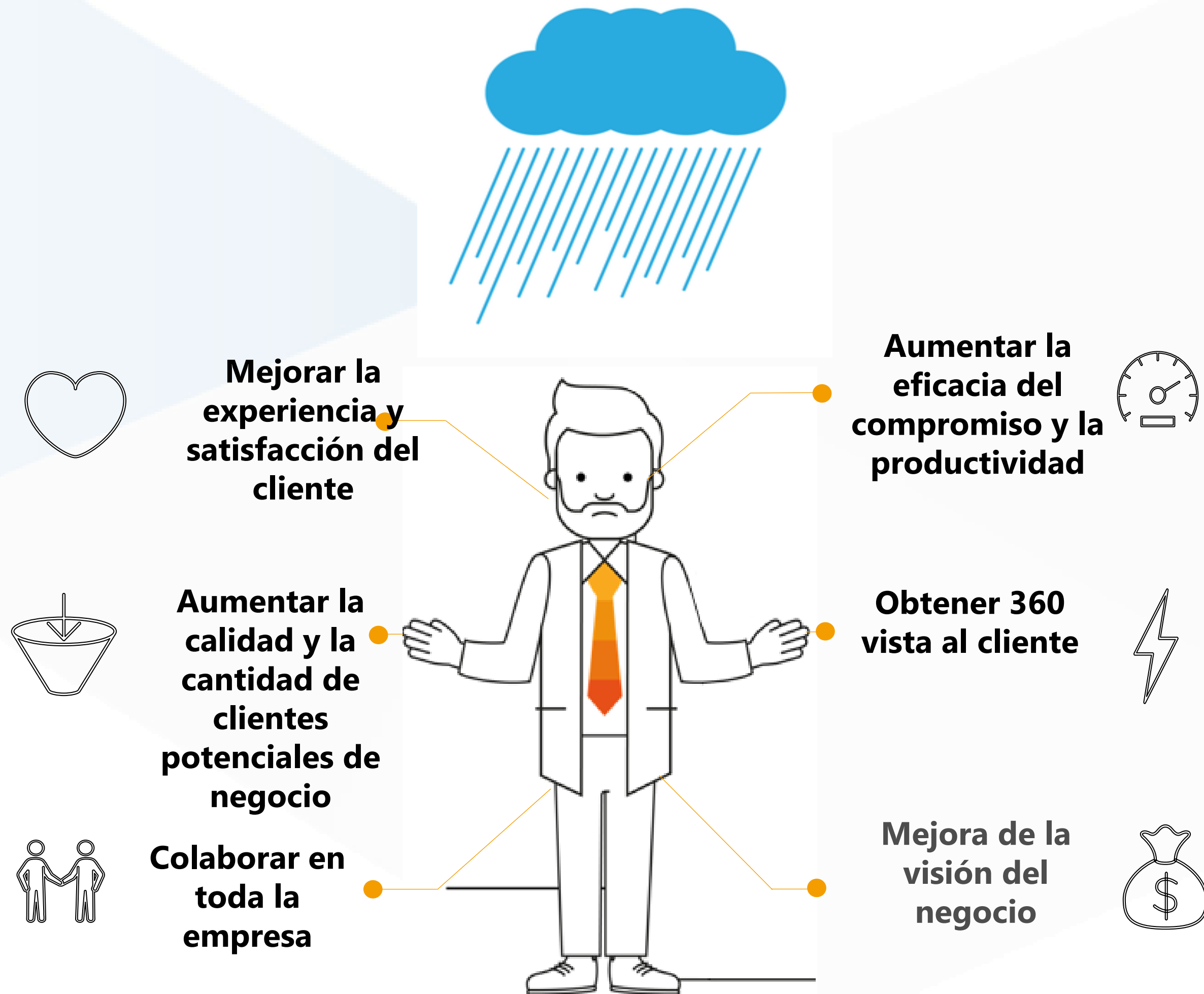


¡Las empresas B2B se enfrentan a más desafíos que nunca!

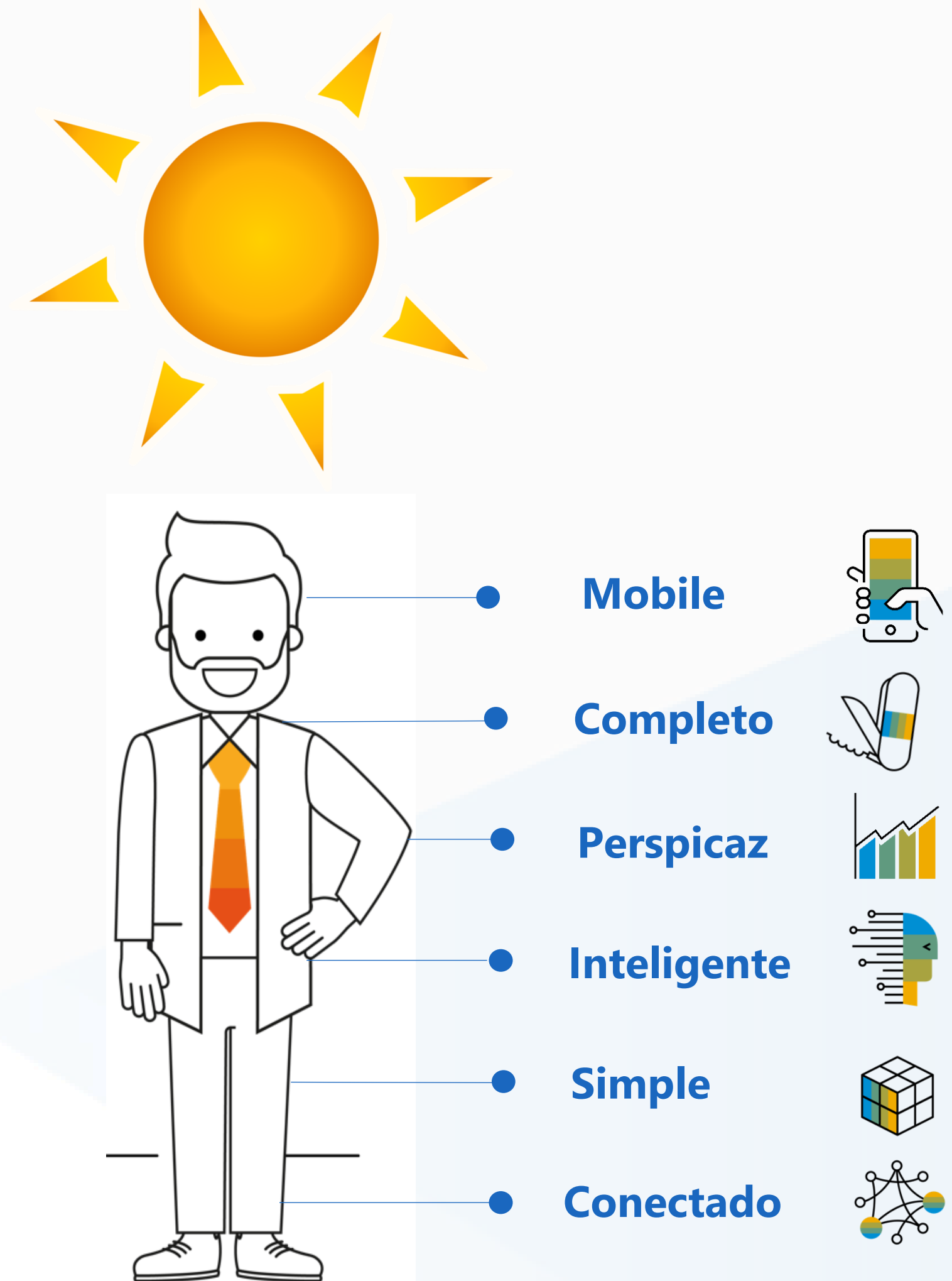


Typical B2B Challenges

SAP Sales & Service Cloud Alcanzando los desafíos modernos en B2B



RETOS TÍPICOS B2B



**CLOUD FOR
CUSTOMER**

Las antiguas herramientas de venta B2B no son suficientes

¡Los vendedores necesitan soluciones que resuelvan problemas de ventas reales!



B2B VENDEDOR

1

Permítame interactuar en cualquier momento con mis clientes

2

Proporcione una solución fácil de usar adaptada a mis necesidades empresariales

3

Muéstrame una comprensión completa del viaje de mis clientes con mi empresa

4

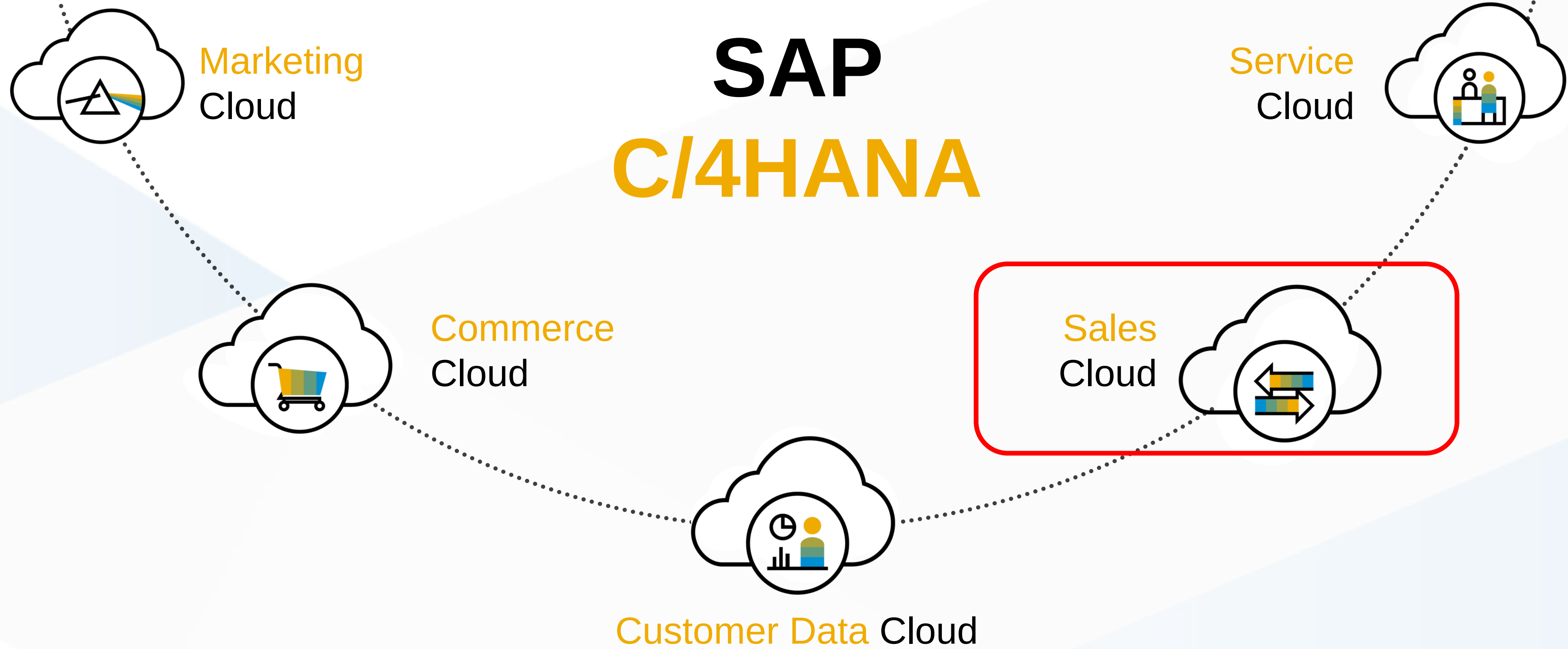
Equiparme con información empresarial de un vistazo a través de KPIs y Dashboards

5

Ayúdame a enfocarme inteligentemente en las actividades correctas en el momento adecuado

6

Conectar procesos que nos dan a mí y a mi cliente una mejor experiencia



EXTERNAL

Reimagine Customer Experience

The dawn of a new era in CRM for SAP

Four trends driving change in today's customer experience



Single view of customer:
Customer at center of the business (B2B2C)



Trusted data: Data needed for personalization, but not at all cost



Customers for life: From selling products to services



Holistic customer experience:
Requires connecting front and back office

Customer Experience and CRM technologies are on top of the boardroom agenda. In fact, CRM will become the largest Enterprise Applications Market (\$45B by 2021) and SAP is determined to win.



SAP Puts Bullseye On Salesforce.com, Launches Plan To Become #1 in CRM

Look for SAP to be bolder than ever in markets like CRM.



Our strategy for reimagining the customer experience has three main components:

1 Be #1 or #2 in each domain by providing best-in-class capabilities for Marketing, Commerce, Sales, Service and Customer Data



SAP Marketing Cloud



SAP Commerce Cloud



SAP Sales Cloud



SAP Service Cloud



SAP Customer Data Cloud

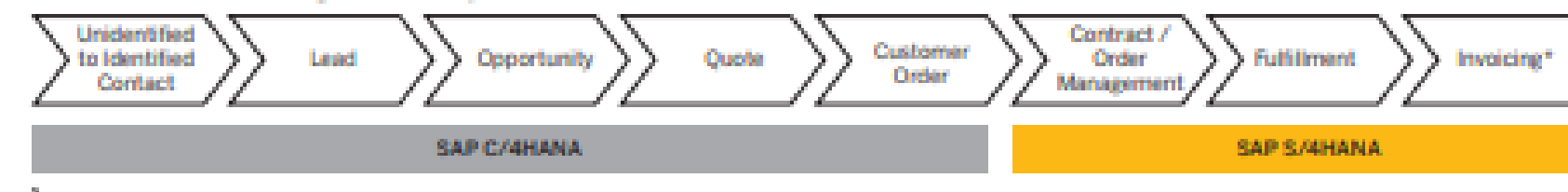
AI / ML use cases / SAP Leonardo as key differentiators

2 Deliver one unified suite of cloud solutions to manage the customer experience based on one trusted customer data model

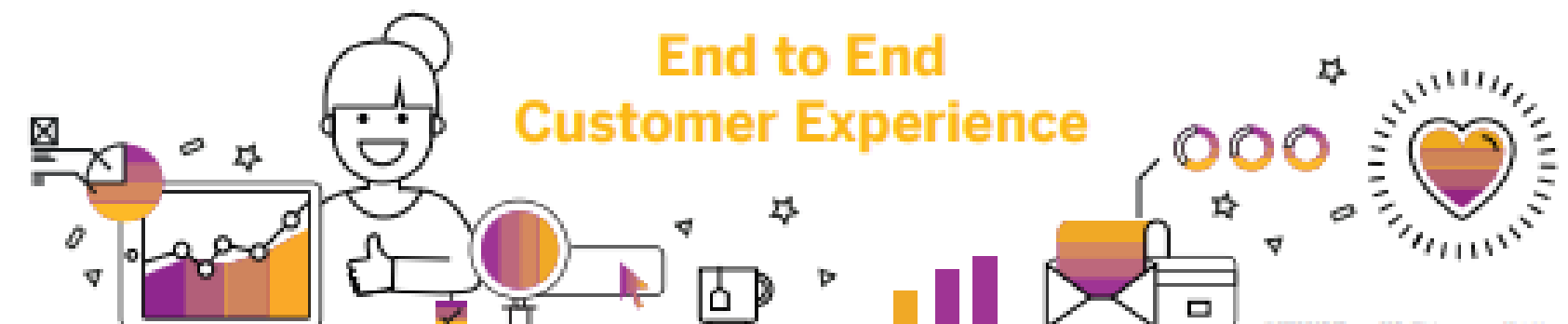


3 Integrate front office (SAP C/4HANA) to digital core (SAP S/4HANA)

From Lead to Cash: Delivering what our competition can't



End to End Customer Experience



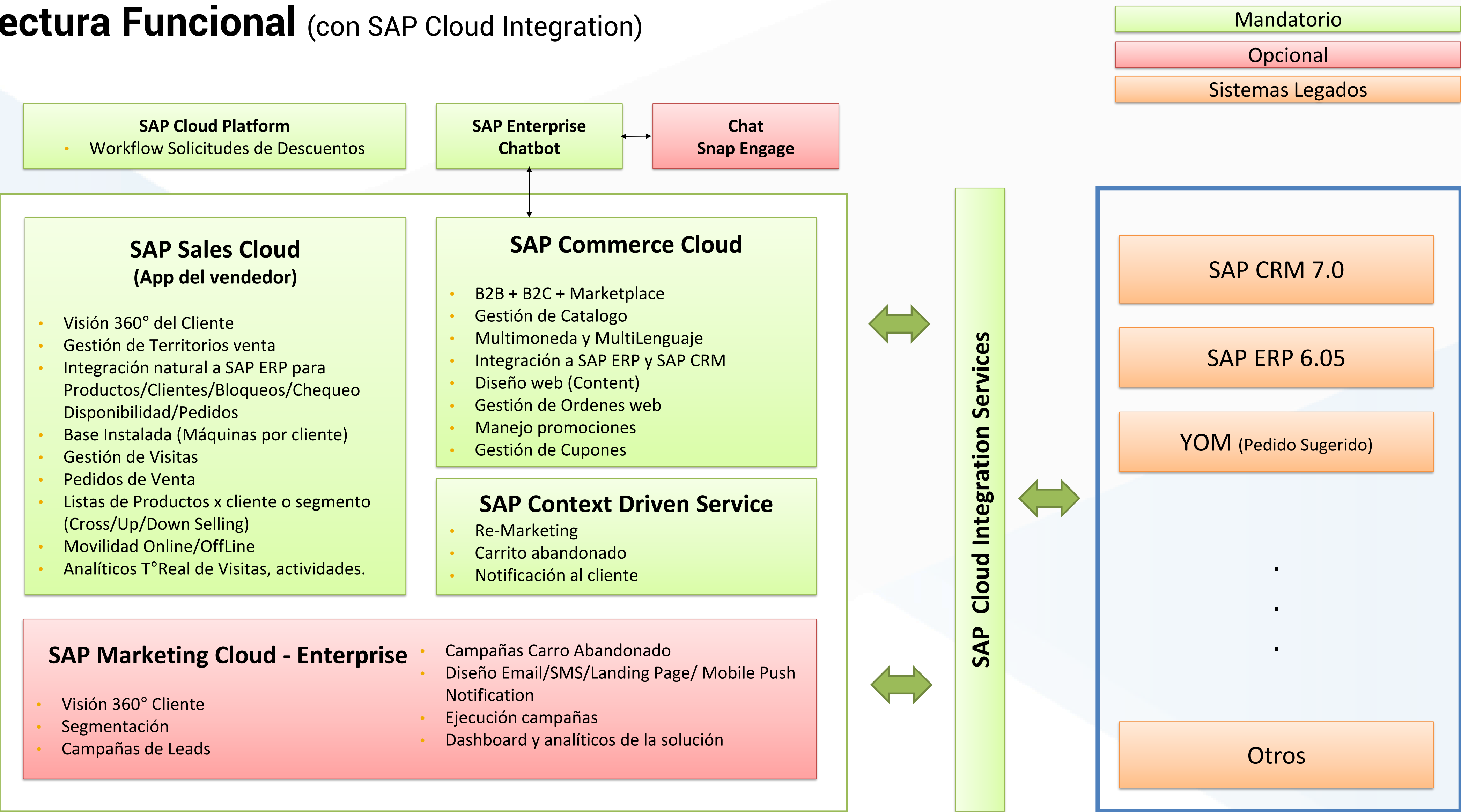
Alcance de la solución SAP Sales Cloud y de la impleme

El personal de ventas necesita un conjunto robusto de capacidades para entablar conversaciones significativas con los clientes y brindar el impacto correcto en todo momento. Más allá del enfoque tradicional, SAP Sales Cloud ofrece una experiencia de usuario única y equipa a su equipo de ventas para cerrar más negocios más rápido en el complejo entorno de ventas actual.

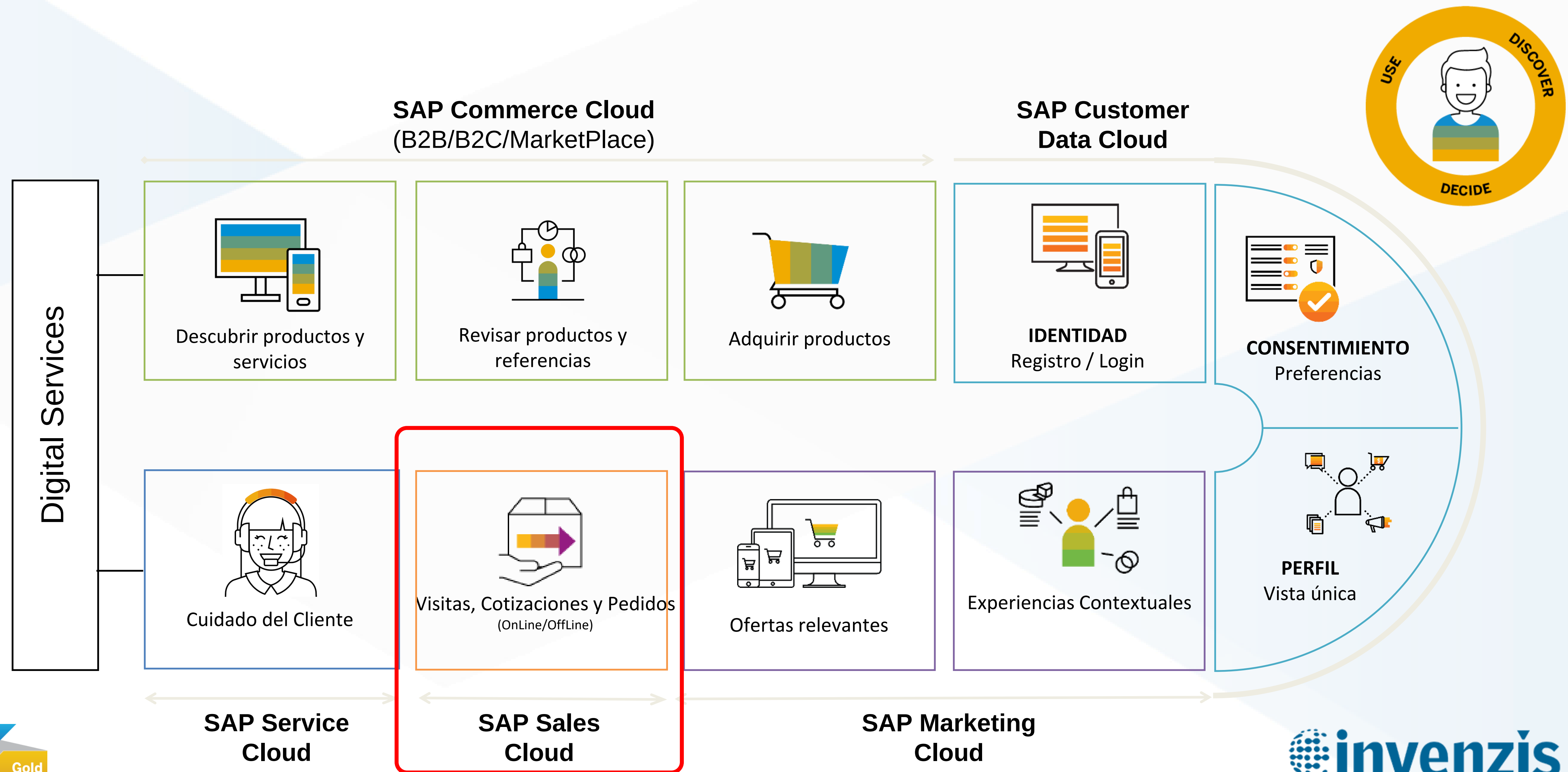
Para negocios B2B, la solución le permite capturar clientes potenciales y calificarlos y convertirlos en oportunidades. Estas oportunidades pueden nutrirse y evaluarse aún más con información completa del cliente, actividades relevantes para la tarea y datos competitivos hasta que estén listas para entrar en el proceso de cotización o pedido. Una vez que se aceptan los presupuestos de ventas, puede crear pedidos de ventas que pueden procesarse en el backend. Mientras tanto, los representantes de ventas pueden pronosticar sus ofertas potenciales y compararlas con sus cuotas de manera continua utilizando el Pronóstico de ventas.

Para escenarios de ventas y ventas en campo, la solución le permite planificar visitas y actividades. Durante las visitas, los representantes de ventas cuentan con una vista de 360 grados de la información del cliente, las tareas y encuestas que deben realizarse además de las promociones relevantes para las visitas. Los representantes de ventas también pueden tomar pedidos en el campo y aprovechar Imaging Intelligence para el cumplimiento del planograma. Esto se puede ejecutar tanto en línea como fuera de línea. Para las visitas a la tienda, puede crear mapas de compromiso y sus propios KPI para evaluar las métricas comerciales por tienda utilizando Perfect Store.

Arquitectura Funcional (con SAP Cloud Integration)



Suite Front Office inteligente habilita experiencias de clientes para vida



SAP Cloud for Customer (C4C)

C4C Sales

Core Sales

- Accounts, Contacts
- Activities Leads & Opportunities
- Quotes & Contracts

Field Sales/REX

- Visits & Routes
- Surveys
- Order Capture
- Perfect Store

Industry: CPG

C4C Service

Customer Service

- Contact Center
- Omnichannel
- Email Response
- Social Engagement
- Surveys
- Self Service APIs

Service Management

- Ticket Management
- SLAs
- Routing, Escalation, Workflow
- Knowledge Base
- Field Service Integration

Movilidad
Integración

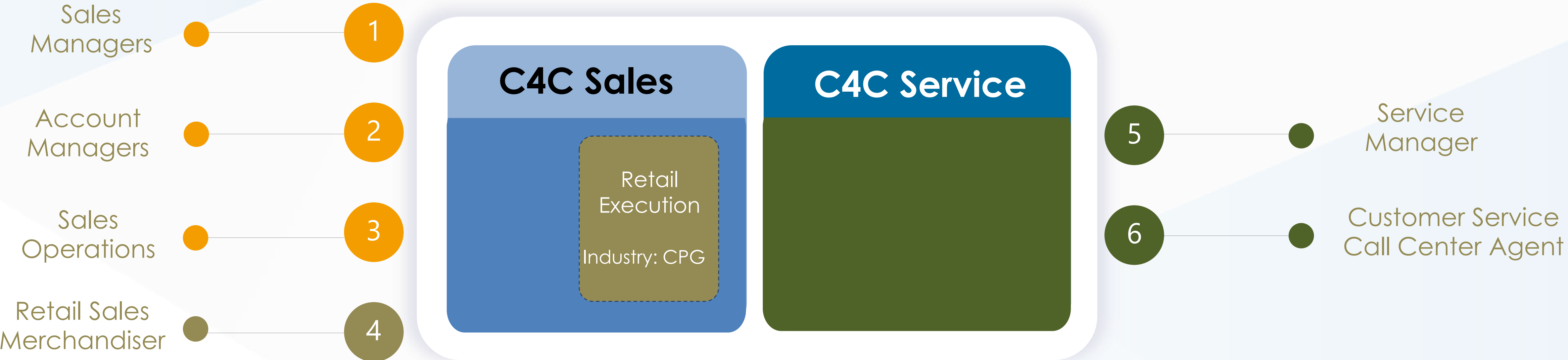
Colaboración

Analytics

AI

Extensibilidad

SAP C4C **Diferentes Usuarios, Una Solución**



SAP Sales Automation

Create

Actions

Identify Opportunity

3 Prepare Value Prop

4 Quotation

5 Close

Maggie Smith

Primary Contact

WebForce '19 Conf..

Source

Hot

Qualification Status

75

Complete Questionnaire

4 STEPS

To help us provide you with suggestions, please complete the questionnaire.

Start

Call Primary Contact

Maggie Smith

Procurement Lead

Call with Maggie Smith to increase your chances of closing the deal.

Schedule

Call

Add Products

You can start adding products to the deal when you have all the information.

Add

Add

Recent Note

+ Write here to create a new note

Timeline

+ Create New

Upcoming

Today

This Week

Past

January 14, 2020

Lead created from Kixo Q1 Camp..

Terry Johnson

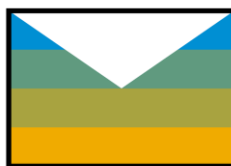
8:00 AM


MOVILIDAD
(ON/OFFLINE)


GESTIÓN DE
CUENTAS


LEAD &
OPORTUNIDADES


GESTIÓN DE
ACTIVIDADES

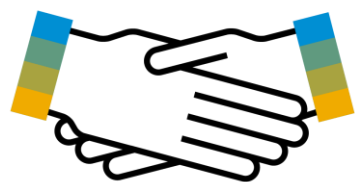

EMAIL/CAL
INTEGRACION


GESTIÓN DE
VISITA Y RUTA


GESTION DE
ENCUESTAS


COTIZACIONES
Y PROPUESTAS


CAPTURA DE
PEDIDOS


COLABORACION


GESTIÓN DE
CONTRATOS


PREVISIÓN DE
VENTAS


ANALYTICS


ARITIFICIAL
INTELLIGENCE

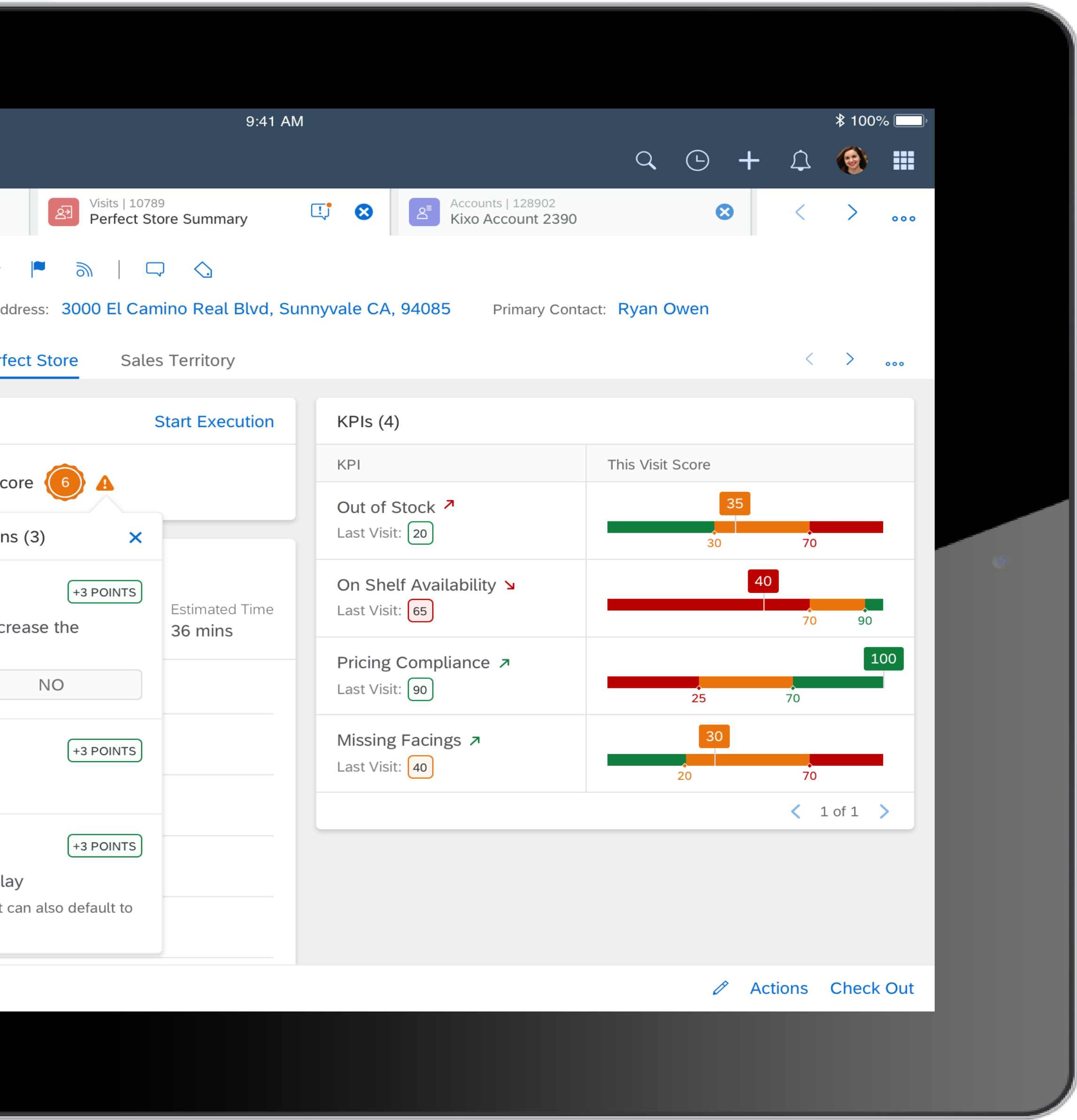

INTEGRACION


Gold
Partner

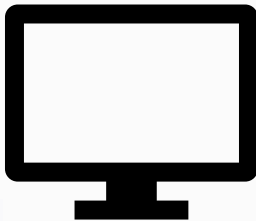




SAP Sales Cloud Retail Execution
Planificar, Preparar, Ejecutar y analizar



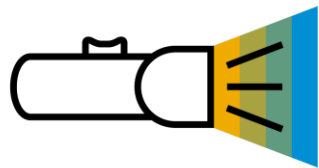
SAP Sales Cloud **Retail Execution**



PLANIFICACION
DE VISITAS Y
RUTAS



ACTIVIDADES &
TAREAS



AUDITORÍAS DE
PRODUCTOS/EST
ANTES



GESTIÓN DE
CALENDARIOS



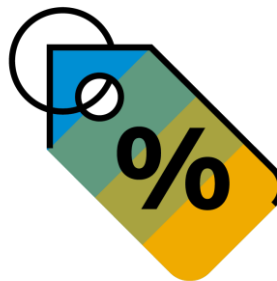
EJECUCIÓN DE
LA VISITA



IMAGEN



PERFECT STORE



CAMPAIGNS/
PROMOTIONS



VISITA HISTORIA



SURVEY
INSIGHTS



HISTORIAL DE
ENTRADA DE
PEDIDOS



COBRANZAS

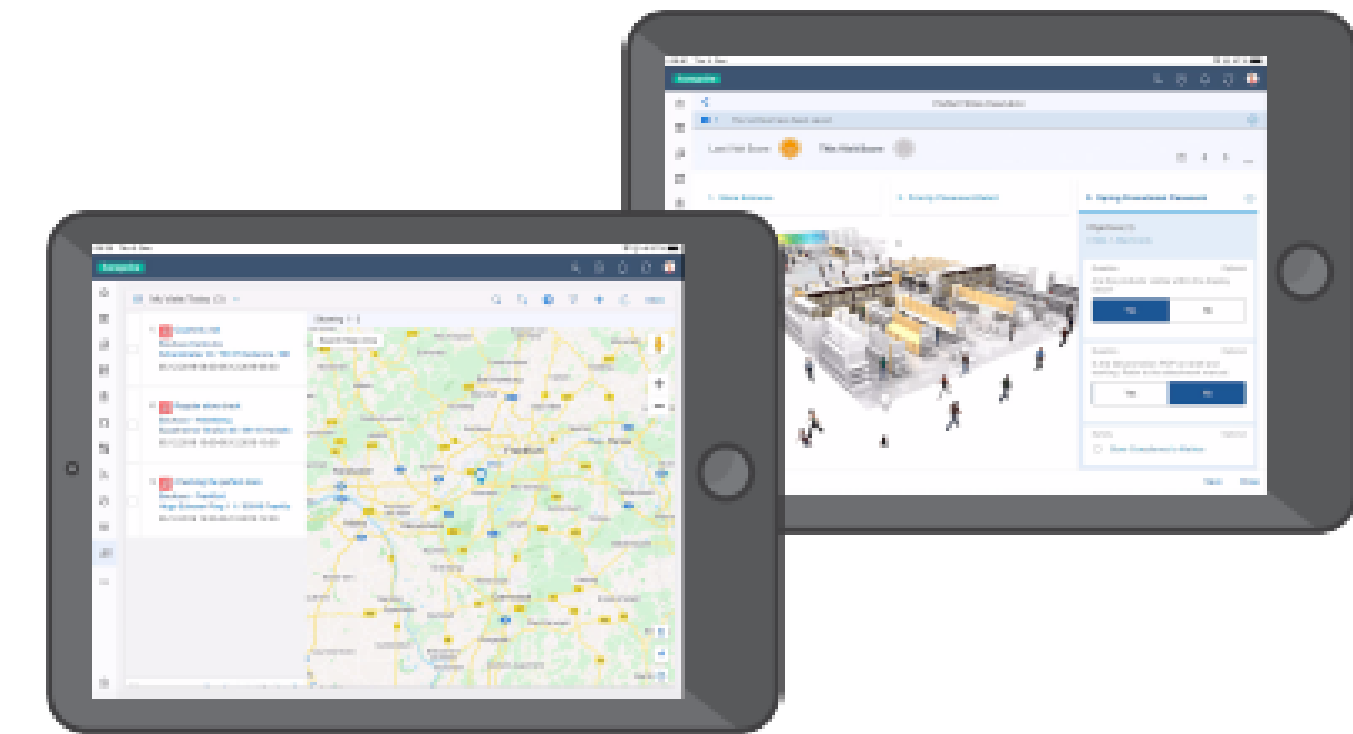
SAP Sales Cloud

Retail Execution

PERSONAS:

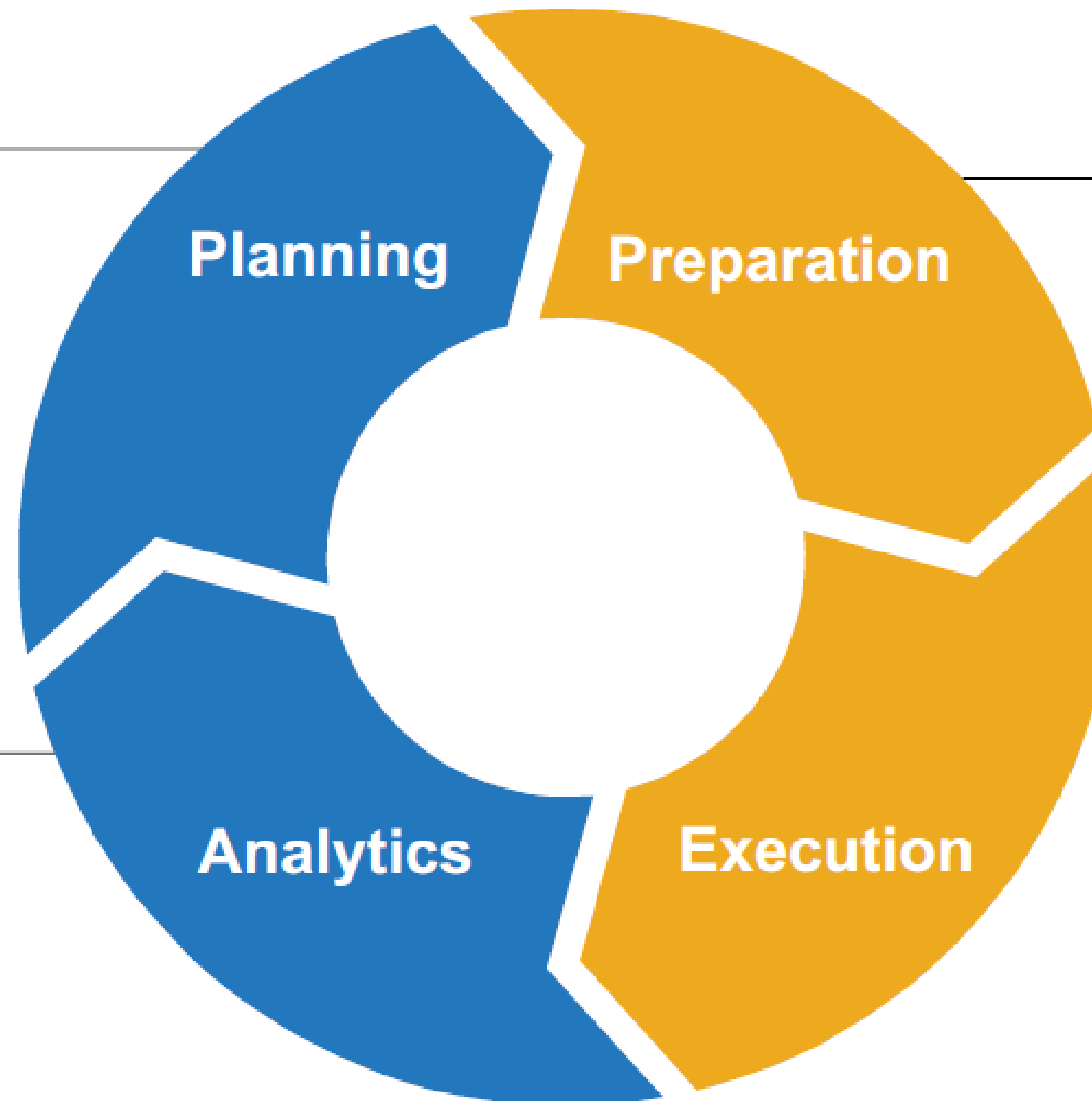
Sales Operations, Sales Management, Key Account Management (KAM)

Sales Representative/Merchandiser or KAM



- Territory planning
- Survey and priority planning
- Headquarter route and visit planning
- Content and picture Assignment

- Audit analytics
- Survey results and scoring metrics
- Perfect store analytics



- 360-degree store view
- Order history
- Visit task and audit preparation
- Check past notes and results
- Check content and pictures
- Check store performance

- Guided in-store execution
- Product-/ competitor product audit
- Store-/ shelf checks
- Imaging Intelligence
- Promotional activities and documents
- Manage and install POSM
- Orders management (Including Pricing)
- Asset check and service
- Collections
- Visit summary and next visit planning

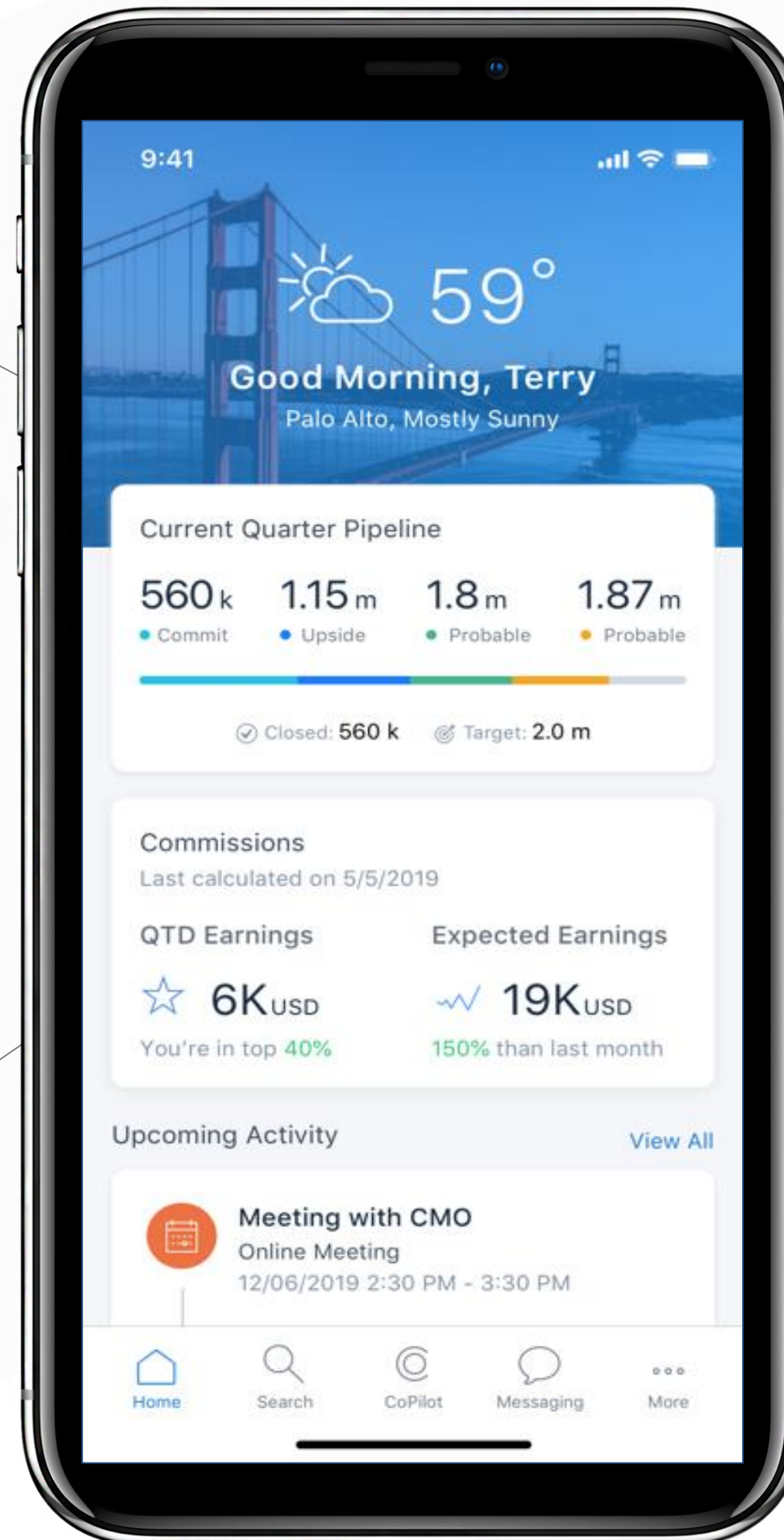
SAP Sales Cloud C4C **Mobilidad**

SOLUCIÓN COMPLETA

Interactúe con los clientes en cualquier momento y en cualquier lugar con una experiencia móvil responsiva con todas las funciones

ACCESO INSTANTÁNEO

Conozca a su cliente de un vistazo y esté listo



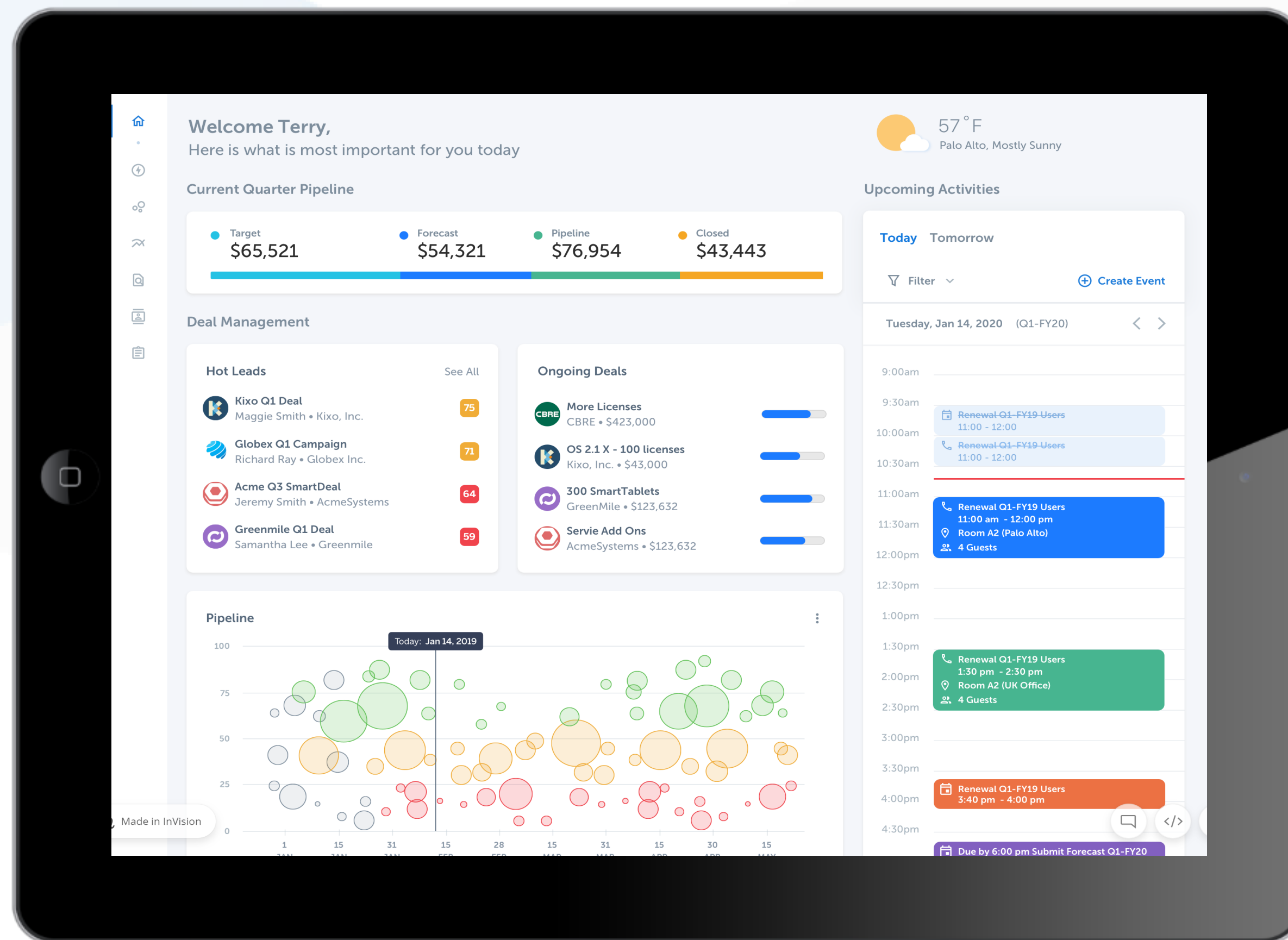
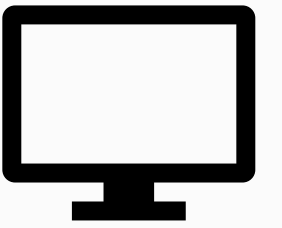
ACCESO OFFLINE

Transición sin problemas de línea a fuera de línea cuando las condiciones lo requieran

PRODUCTIVIDAD

Simplifique su día con funciones de ahorro de tiempo como voz a texto y clic para llamar

SAP Sales Cloud C4C Insights



VISTA 360

Conozca a sus clientes y su negocio de un vistazo con su propia página de dashboard diaria

INSIGHTS

Seamlessly drill down into problem areas and access the underlying data or transactions

REPORTES

Incruste informes en sus cuentas y áreas de transacciones para obtener información directa

DASHBOARDS

Vea los datos de la manera que desee con iconos y paneles de KPI personalizados

PREDICTIVO

Tome mejores decisiones de compromiso con ideas y puntuaciones impulsadas por IA

ANALYTICS

Aproveche sus inversiones empresariales y SAP Analytics Cloud o SAP BW

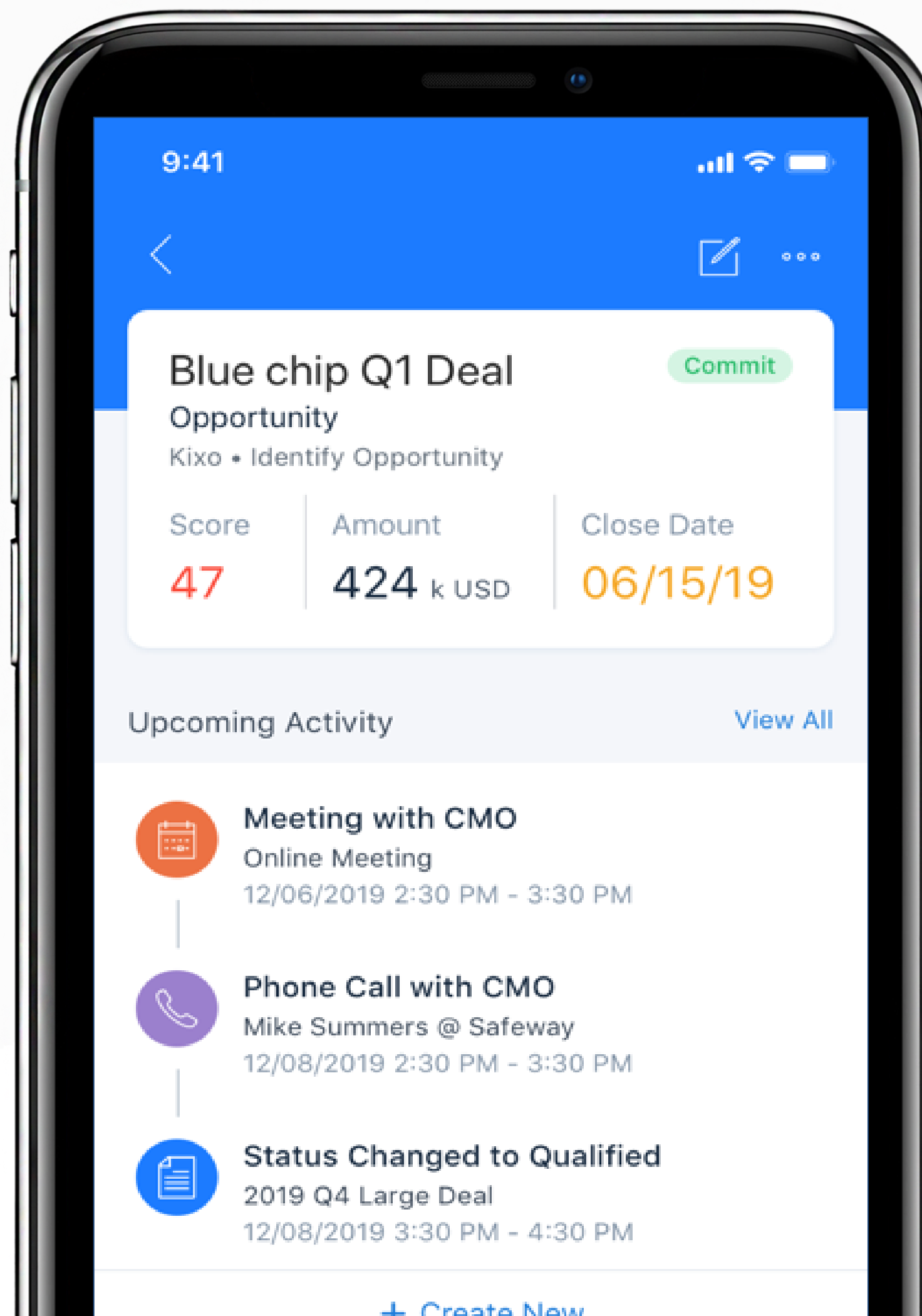
SAP Sales Cloud C4C Productividad

PERSONALIZAR

Adapte y personalice la experiencia a las necesidades únicas de su rol empresarial

ACTUALIZACIONES RÁPIDAS

Actualice la información rápidamente utilizando capacidades de actualización individual o masiva



VISTA ÚNICA

Utilice la solución de ventas como su lugar "único" para todas sus herramientas de ventas con mash-ups fáciles

INTEGRACIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO

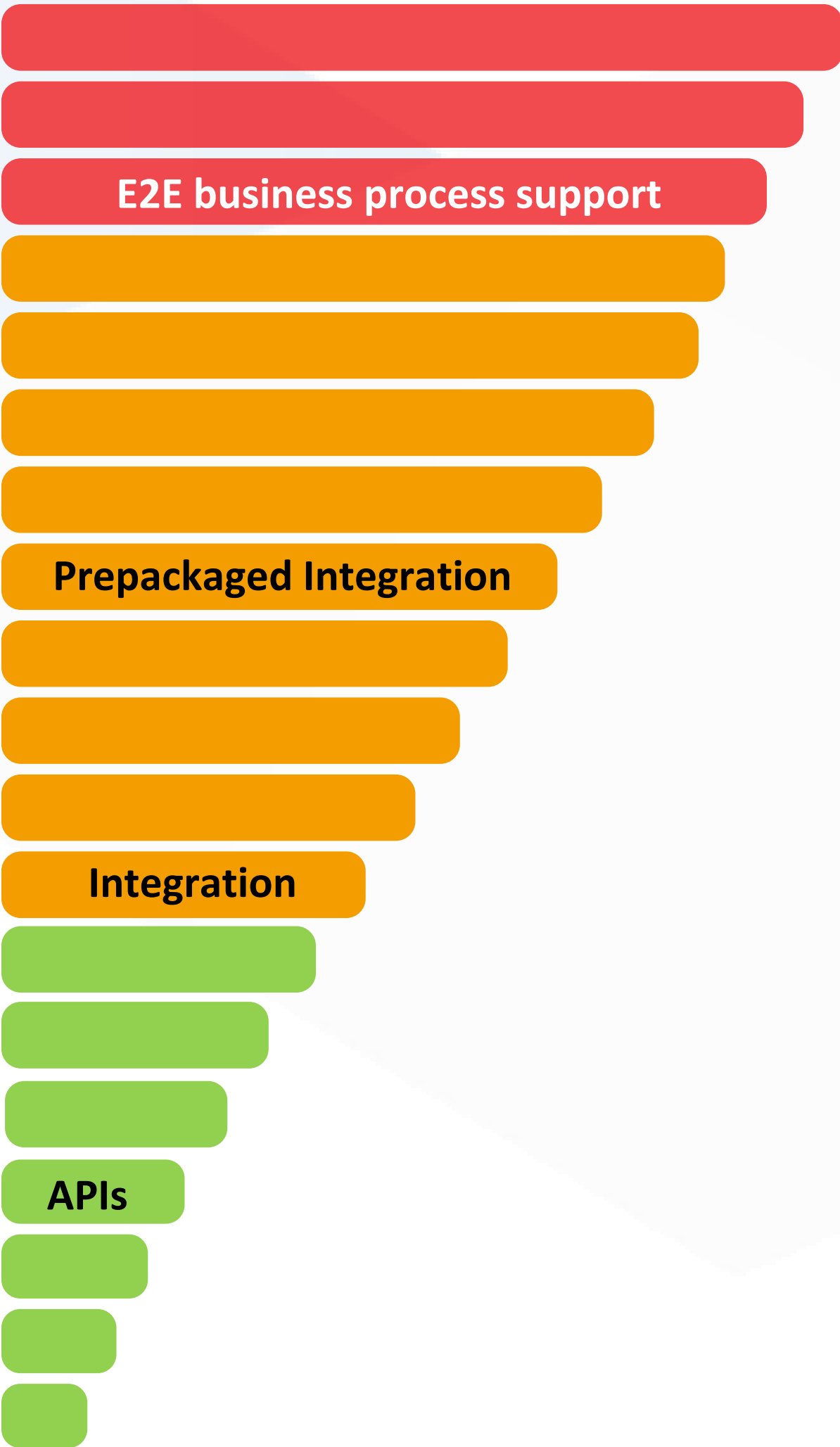
Interactúe sin problemas con herramientas de productividad conocidas como MS Outlook o Google Gmail

SAP Sales Cloud C4C Integracion.

Differentiation



High



Low



E2E Business Process Integrations

100 de SAP funcionalmente ricos para integraciones preempaquetadas de SAP y no SAP

Actualizaciones fiables: en la nube y en las instalaciones

Líder en Tecnología de Integración por analistas

Más de 10 K clientes que utilizan la tecnología de integración local de SAP

El IPC proporciona una opción de tecnología de integración basada en la nube

WS, API de OData

Other vendors

Custom Process Integrations

La integración de SAP es una implementación 100% personalizada

Alto tiempo y costo para implementar

Alto costo de mantenimiento y soporte durante las actualizaciones

Sin tecnología de integración; dependencia completa de las plataformas de integración de terceros

Los clientes deben elegir entre múltiples opciones

WS, REST APIs

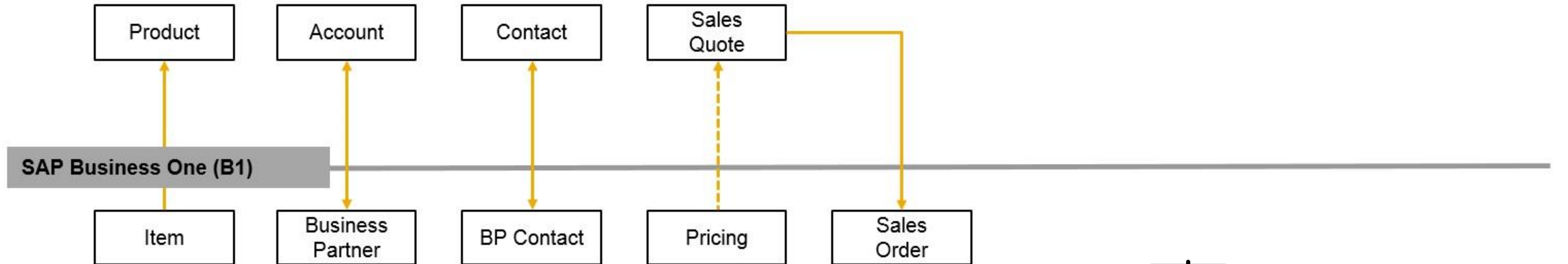


SAP Hybris Cloud for Customer – SAP Business One

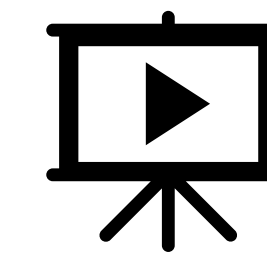
Overview



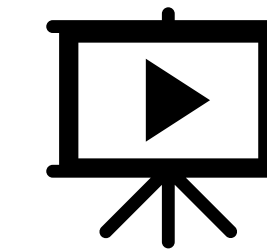
SAP Hybris Cloud for Customer



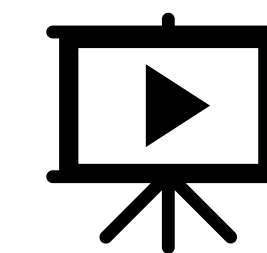
- Replication of SAP B1 items to products in C4C
- Bi-directional synchronization of business partners and contacts
- Sales quote with access to real-time pricing in B1
- Sales order in B1 from C4C quotation scenario



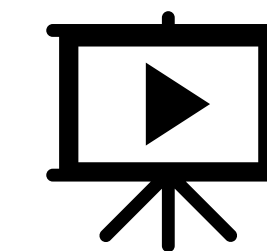
Item



Cuentas

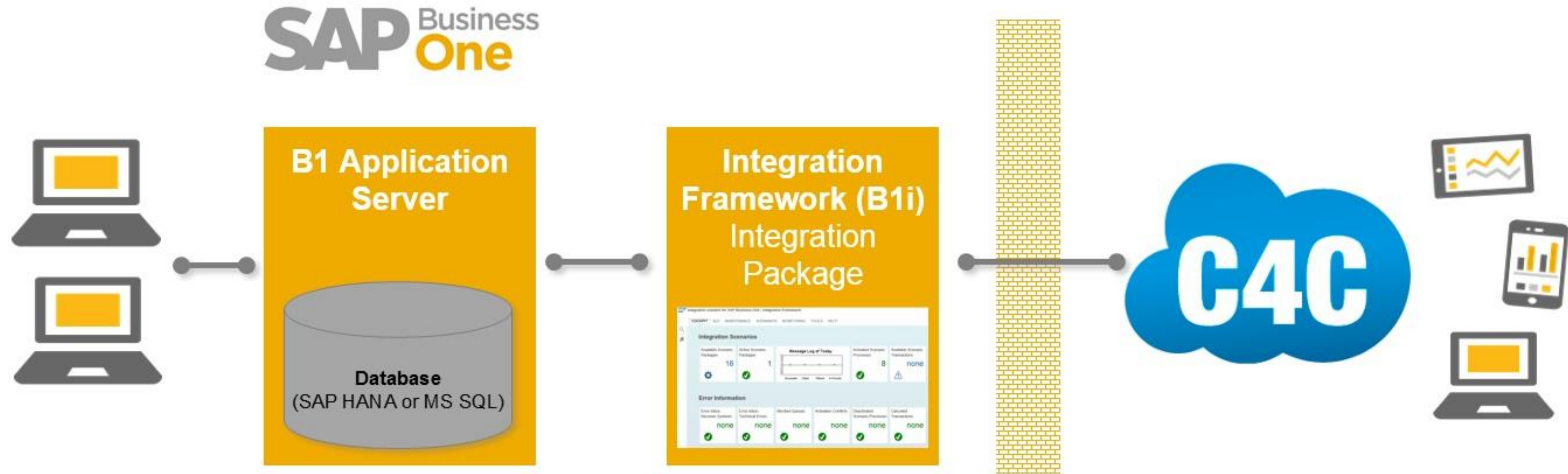


Quotation to order



Item

SAP Hybris Cloud for Customer – SAP Business One Integration Architecture



- The integration content is provided through the Integration Framework of SAP Business One (B1i).
- B1i is a lean middleware which enables SAP B1 to publish or send data to external systems, and to consume or access data from external data providers using standard protocols.
- The integration package offers B1 specific message mappings and a configuration guide (Best Practice Guide, available in March 2016 with V9.1602) which can be downloaded from SAP Service Marketplace.
- Prerequisites: B1 version 9.1 or higher, B1i version 1.22.1 or higher including DI Proxy and Event Sender

SAP Hybris Cloud for Customer – SAP Business One

Download Integration Content and Integration Guide



SAP Business One Notes

2221527 - Integration Scenario between SAP Business One and SAP Cloud for Customer

Version 3 Validity: 14.01.2016 - active Language English

Content: Summary Header Data Validity Attachments

Symptom

The attached integration content enables you to integrate on premise SAP Business One with SAP Cloud for Customer using the integration framework for SAP Business One.

Reproducing the issue

Prerequisites:

You can use the integration with the following systems and releases:

System Type	Release
SAP Cloud for Customer	1602
SAP Business One	9.1
Integration framework of SAP Business One including:	As of version 1.22.1
SAP Business One integration DI Proxy	
SAP Business One integration EventSender	

Scenario:

<http://service.sap.com/sap/support/notes/2221527>

SAP The Best-Run Businesses Run SAP

SAP Service Marketplace

SAP Best Practices & SAP Rapid Deployment Solutions

SAP Best Practices for SAP Cloud for Customer Integration V8.1511

This package provides you with the various How-to-Guides (HTG), that you can use for integrating your SAP Cloud for Customer solution with other solutions from SAP. For the integration of SAP Cloud for Customer with SAP ERP and SAP CRM on-premise, the following 2 integration options are supported through the contents of this package:

- Integration via SAP HANA Cloud Integration (HCI)
- Integration via SAP Process Integration (PI)

Contrary to other SAP Best Practices packages, the first four (ERP and CRM Integration) How-to-Guides listed below are not meant to be used stand-alone, but only in conjunction with the corresponding integration guides for the various integration options. The other how-to-guides describe integration scenarios that are not supported by standard i-flows and thus contain additional information that is not covered in the standard integration guides.

Before starting off your integration project, we strongly recommend to visit the SAP Cloud for Customer Blog on the SAP Community Network, where you can get more background information and links to the integration guides mentioned.

Go to the SAP Cloud for Customer Wiki

Solution scope

Download package

Expand all | Collapse all

- Integration of SAP Cloud for Customer with SAP ERP via SAP HCI
- Integration of SAP Cloud for Customer with SAP ERP via SAP PI
- Integration of SAP Cloud for Customer with SAP CRM via SAP HCI
- Integration of SAP Cloud for Customer with SAP CRM via SAP PI
- Integration of SAP Cloud for Customer with SAP ECC using mash-ups

<http://service.sap.com/rds-cfc-int>



Alcance de la solución SAP Sales Cloud

SAP Sales Cloud Editions			
Key Features	Standard	Professional	Enterprise
Account and Contacts, Persons	✓	✓	✓
Lead & Opportunity Management	✓	✓	✓
Activity & Visit Management	✓	✓	✓
Surveys	✓	✓	✓
Sales Analytics	✓	✓	✓
Sales Target Planning	✓	✓	✓
Price and Discount Lists	✓ ¹	✓	✓
Quotation Management	✓ ¹	✓	✓
Territory Management	✓ ¹	✓	✓
Sales Forecasting	✓	✓	✓
Mobility	✓	✓	✓
Collaboration and Feeds	✓	✓	✓
Integration API's ²	✓ ¹	✓	✓
Groupware Integration (Client side)	✓	✓	✓
Data Privacy Management	✓	✓	✓
SAP Commissions	\$	\$	\$
SAP CPQ	\$	\$	\$
Route Planning and Execution		✓	✓
Service Tickets		✓	✓
SAP Cloud Applications Studio (SDK)		✓	✓
SAP JAM Collaboration		✓	✓
SAP Sales and Service Cloud, Private Edition		\$	\$
SAP Cloud Platform extensions		\$	\$
SAP Signature Management by DocuSign		\$	\$
SAP Sales Cloud, Imaging Intelligence add-on			\$
SAP Cloud for Customer, server-side integration ³			✓
Contracts			✓
Installed Base			✓
Industry Options			✓
SAP Predictive service for opportunity scoring and lead scoring			✓
SAP Service Cloud ⁴			✓

1. Standalone configuration or integration to SAP Business One (B1) is permitted.

2. Integration requires at least one test tenant.

3. This optional service is only offered from data centers located in the US, Germany and Australia.

4. SAP Sales Cloud, Enterprise edition offers native sales and service functionality of SAP Cloud for Customer.

\$ Additional fee applies.

Factores críticos de éxito

Mantenerse dentro del alcance acordado

- Cuanto más rápido pueda tomar decisiones, más rápido su proyecto podrá avanzar en la dirección correcta

Tener una mentalidad pragmática

- Ajuste sus procesos para que se ajusten a la funcionalidad estándar del sistema con el fin de simplificar futuras actualizaciones y ampliar el alcance.
- No tiene que ser perfecto. Siempre puede mejorar una solución más tarde.

Tomar decisiones rápidas

- Cuanto más rápido pueda tomar decisiones, más rápido su proyecto podrá avanzar en la dirección correcta

Involucre a los interesados temprano

- Identifique e involucre temprano a sus partes interesadas: ejecutivos, empleados, sindicatos, clientes clave, ...

Como usuario clave, contribuya activamente al proyecto

- Cuanto mejor represente su área de negocios, mejor será la solución de nube de SAP para sus procesos.
- Trabaje con su gerente para asegurar la disponibilidad suficiente para el proyecto.

Comience a preparar los datos temprano

- Comience a limpiar sus datos lo antes posible para evitar problemas y retrasos en el proyecto..

Nunca corte esquinas en las pruebas

- Solo las pruebas exhaustivas darán como resultado un sistema estable y exitoso.

Links

Microlearnings Videos	https://enable.cx.sap.om/category/Sales/89743371
Sales Overview	blob: https://www.sap.com/baea9bb5-ae66-4995-800f-3e4b8fea9ed0 https://enable.cx.sap.com/playlist/dedicated/89743441/1_5uz194t8/1_xhyr86ai
Vista 360	https://youtu.be/_NkZvtrMZoo
Documentación SAP Sales Cloud	https://help.sap.com/viewer/24765b551a014b779b95c7b07d8e9079/CLOUD/es-ES/275431f31f97472fa7ee58ca94e4b6e0.html
Lista de recursos online	https://www.sap.com/cxworks/online-resources
Integracion	https://www.sap.com/documents/2014/06/c0b714bb-597c-0010-82c7-eda71af511fa.html

Contacto



Montevideo: C. Echevarriarza 3535, Torre B, of. 805

Buenos Aires: Av. Alicia Moreau de Justo 2050, piso 3, of. 313

Asunción: Gumersindo Sosa 315, Esq. Andrade



+ 598 2623 29 30

+ 5411 43154411

+595971888020



www.invenzis.com



info@invenzis.com



[/company/invenzis](https://www.linkedin.com/company/invenzis)



[@invenzis](https://twitter.com/invenzis)



[/invenzis](https://www.facebook.com/invenzis)