

Entwicklung des Migrationskonzeptes für die Übernahme der Datenbank eines Automobilhändlers für die Migration in salesforce

Das Konzept berücksichtigt dabei die seitens der BMW AG freigegebenen Dealer-Management-Systeme (DMS). Adaptierung von landesspezifischen Anpassungen des DMS, abhängig vom Release Stand im jeweiligen Markt.

Im Nachgang Berücksichtigung weiterer DMS-Systeme.

Analyse der typischen Prozesse und Workflows im Handel, Abstimmung mit den Software-Architekten und Prüfung der Vorschläge in Testumgebungen gemeinsam mit den Testmärkten.

Als besondere Herausforderung hat sich dabei die händlerspezifische Nutzung, trotz einheitlicher Systeme, erwiesen. Die Dateneingabe seitens der Anwender und die Verwendung spezifischer Datenfelder erfolgt sehr individuell.

Die Entwicklung des Migrationskonzeptes ist mit Unterstützung von 2 ausgewählten Pilothändlern in der Schweiz erfolgt, was durch einen mehrmonatigen Aufenthalt in der Schweiz gewährleistet worden ist.

Während dieser Phase hat parallel der sog. Buy-Inn bei weiteren europäischen Landesgesellschaften stattgefunden. Ziel war es die Märkte zu informieren, aber auch die Abstimmung bezüglich der Prozesse und der notwendigen Daten zu analysieren und durchzuführen.

Nach der Erstellung des Migrationskonzeptes ist der Aufbau des Trainingskonzeptes für die Key-User und Anwender gestartet. Grundlage dafür war die Vorbereitung und Einweisung der beiden Schweizer Pilothändler. Themeninhalte und Lehrmethodik wurden auf die spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Anwendergruppen im Handel fokussiert.

Das Change-Management und individuelles Coaching-Programm für Geschäftsleitung und Vertriebsleitung wurde parallel entwickelt.

Erstellung der Pflichtenhefte und Definition der Ausschreibungsprozesse für die Suche nach lokalen Partnern für den Roll-out.

Ausbildung der Roll-Out Partner auf der Grundlage des Trainingskonzeptes, Training an der Software, Einführung in die Prozesse und IT-Systeme im Automobilhandel.

Erstellung von unterstützenden Werkzeugen für den Roll-Out, Datenqualitätsmessung, Definition von Datenqualitätskriterien, Entwicklung eines Tools für die Analyse der Kundendaten, das bereits vor der Migration den Qualitätsstand der Händlerdaten aufzeigt, mittlerweile wird dieses Werkzeug als verbindliches Prüfinstrument für alle europäischen Händler eingesetzt, Mit Hilfe dieser Applikation ist es möglich Handlungsempfehlungen vorzuschlagen, die dazu dienen den Migrationsstand nahezu auf einen Wert von 100% zu heben.

Aktive Prüfung, Beschreibung von Handlungsempfehlungen für die Verbesserung der Datenqualität und Freigabe der Datenqualität eines jeden Händlers

Aufbau einer Excel basierenden Projektplanung die alle technischen Parameter, sowie die Thematik der IT-Schnittstellen, auf nationaler Ebene als Steuerinstrument erfasst,

Beschreibung aller notwendigen Schritte vom Kick-Off im Handel bis zur Hyper Care Phase definiert als Dealer-Go-Live-Plan

Ausarbeitung eines Cut-Over Plan für die technischen Schritte während der eigentlichen Datenmigration

Durchführung von Informationsveranstaltungen für die nationalen Landesgesellschaften und den regionalen Außendienst

Vorbereitung und Analyse der Handelstruktur zur Auswahl der Händler Planung der Roll-Out's auf der Grundlage der Händlergröße, Filialnetzes, Abhängigkeiten von Sub-Systemen,

Erstberatung/Kick-Off im Handel, gemeinsame Besuche mit dem regionalen Außendienst und der nationalen Projektleitung im Handel

Nach dem erfolgreichen „Go-Live“ der ersten Händlerbetrieb im Pilotmarkt Aufbau der Strukturen für weitere europäische Märkte und Vorbereitung der lokalen Anpassungen für den Roll-out

Seit August 2016 europaweit für den Roll-Out des CRM-Tools von salesforce für den Automotive-Bereich im Einsatz

Planung und Steuerung der europäischen Roll-Out's, zeitlich und inhaltlich in Abhängigkeit von internen und externen Ressourcen, Definition von Maturity Level, für die Planung und Durchführung der Roll-out's durch die jeweiligen Partner

Aktive Begleitung des Roll-Out's in Europa während der Vorbereitung, Durchführung und Nachpflege aller Händler in der Maturity Level Phase 1 und 2, Bewertung der Maturity Level nach erfolgter Migration

Intensive Betreuung des größten europäischen Marktes, wöchentlich vor Ort bei der Landesgesellschaft und direkt im Handel

Aufbau von weiteren Märkte in Europa, Vorbereitende Besuche, Abstimmungsgespräche mit den lokalen Software-Lieferanten der BMW autorisierten Systeme, Definition von Zeit- und Kostenplänen für den Start der Umstellung

Erfolgreiche Teilnahme am Salesforce Admin Kurs, Anmeldung zur Zertifizierung, aktives Mitglied im Salesforce Trailhead Ausbildungsprogramm