

FACTSHEET · DIENSTLEISTUNG

CRM Beratung

Microsoft Dynamics 365 Partner für den Mittelstand — Sales, Customer Service, Field Service, Customer Insights. Drei Festpreis-Formate.

FORMAT

Factsheet · 2 Seiten

STAND

Mai 2026

SPRACHE

Deutsch

VERSION

v1.0

WAS SIE BEKOMMEN

CRM ist Geschäftsprozess-Beratung, keine Software-Beratung.

Eine gute CRM Einführung verändert, wie Vertrieb, Service und Marketing zusammenarbeiten — eine schlechte verstärkt den Wildwuchs aus Excel-Listen, doppelten Datensätzen und ungenutzten Lizenzen. Wir beraten Sie als Microsoft Partner seit 2007 entlang aller Module von Microsoft Dynamics 365: Sales, Customer Service, Field Service und Customer Insights — Festpreis, klare Architektur, ehrliche Modul-Auswahl.

Leistungsumfang

- ✓ **Modulare Architektur.** Sales, Customer Service, Field Service und Customer Insights — einzeln buchbar. Typischer Pfad: Sales als Erstes, Customer Service als Zweites, Field Service oder Customer Insights als Drittes.
- ✓ **Drei Festpreis-Formate.** CRM Quick-Audit (1 Tag), Strategie-Workshop (2–3 Tage) und Architecture-as-a-Service (quartalsweise Recurring) — passend zu Reife und Investitions-Bereitschaft.
- ✓ **Native M365-Integration.** Outlook, Teams, SharePoint, Power Platform — Daten fließen ohne Drittanbieter-Connectoren. Deutsche Hyperscale-Cloud-Region Frankfurt mit Entra ID und Purview Compliance.
- ✓ **Lizenz-Strategie inklusive.** Sales Enterprise vs. Premium, Customer Service Enterprise plus Digital Messaging und Voice Channel, Power-Apps-Per-User-Alternativen. Beschaffung über Indirect CSP, keine EA-Mindestmengen.
- ✓ **CMMI-Methodik.** Strukturierte 5-Phasen-Einführung mit klaren Gates: Discovery, Konfiguration, Datenmigration, UAT/Schulung, Hypercare. Festpreis pro Phase.

4

HAUPTMODULE

Dynamics 365 Sales, Customer Service, Field Service, Customer Insights — die vier Säulen für den Mittelstand.

3

FORMATE

Quick-Audit, Strategie-Workshop und Architecture-as-a-Service als Recurring-Service — jeweils Festpreis.

5

BERATUNGS- BEREICHE

Modul-Auswahl, Datenmodell, Integration, Adoption, Compliance — fünf Bereiche einer ehrlichen CRM-Beratung.

CRM Beratung · drei Formate

Preise auf Anfrage

CRM Quick-Audit mit schriftlichem Bericht, 2–3-tägiger Strategie-Workshop oder Architecture-as-a-Service als quartalsweise Recurring-Leistung. Vollständige CRM-Einführung modular kalkuliert — abhängig von Modulen, Mitarbeiterzahl und Datenmigrations-Aufwand.

SO ARBEITEN WIR

Ihr Weg zur Lösung

1 Erstgespräch

30 Min Discovery-Call. Wir klären Ist-Stand, Modul-Vermutung und Reibungs-Punkte. Sie bekommen eine Empfehlung für Quick-Audit, Strategie-Workshop oder Architecture-as-a-Service.

2 Quick-Audit oder Workshop

1-Tages-Audit mit Modul-Bestandsanalyse und drei Sofortmaßnahmen, oder 2–3-tägiger Workshop mit Modul-Strategie über 3 Jahre, Architektur-Review und Lizenz-Roadmap.

3 Einführung

5 Phasen mit Festpreis: Discovery, Konfiguration, Datenmigration und Integration, UAT und Schulung, Hypercare. CMMI-orientierte Methodik mit klaren Gates.

4 Application Care

Nach Go-Live: laufender Betrieb, Releases, Erweiterungen und User-Support als Monats-Flatrate — nicht als Ticket-Geschäft. Oder Architecture-as-a-Service quartalsweise.

„Wir hatten Dynamics 365 Sales schon — wussten aber nicht, dass wir 80 Custom Tables hatten, von denen 30 leer waren. Der Quick-Audit hat uns einen klaren Räumungs-Plan gegeben und drei Monate später war das CRM wieder performant.“

— Vertriebsleiter, B2B-Großhandel, Rhein-Main

Bereit für den nächsten Schritt?

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch. 30 Minuten genügen, um Ihre Situation zu verstehen und einen konkreten Vorschlag zu machen.

kontakt@arades.de

arades.de/kontakt

ARADES GMBH

Microsoft Cloud Solution Partner · Frankfurt am Main · Deutschland
Eingetragen im Handelsregister · Geschäftsführer: Arash Baniahmad
Web: arades.de · E-Mail: kontakt@arades.de