

Integrierter Vertriebsprozess in SAP von der Angebotsanfrage bis zur Abrechnung von RLM-Kunden



ABSCHLUSS-
ARBEIT

Welche Vor-/Nachteile bietet ein integrierter Vertriebsprozess mit SAP-Modulen im Vergleich zur Verwendung von „Insellösungen“?

- Art der Arbeit
 - Bachelor/Master/Diplom
 - Technologie-Bewertung der eingesetzten SAP-Module (CRM, Angebotskalkulation, EDM, EPM, IS-U)
 - Untersuchung der Vor-/Nachteile eines integrierten Vertriebsprozess
 - Umsetzung von ausgewählten Business Cases
- Anwendungsbeispiel
 - Realisierung eines integrierten End-to-End-Prozesses von der Angebotsanfrage bis zur Abrechnung
 - Bewertung der eingesetzten Technologie und der Integration (Schnittstellen) zwischen den SAP-Modulen auf Basis der umgesetzten Business Cases
 - Analyse des integrierten Prozesses im Vergleich zur Verwendung von „Insellösungen“