

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.

Unter Berücksichtigung der Anzahl der Anwender im Handel, in den jeweiligen Landesgesellschaften und der Zentrale, sind die Lizenzmodelle seitens Salesforce evaluiert worden. Ein wesentlicher Bestandteil dieses Mengengerüsts sind aber auch die notwendigen Lizenzen für die Test-, Schulungssysteme sowie für die verschiedenen Sandboxes.

Der Einsatz, die zeitnahe Bereitstellung der Lizenzen, die finale Verteilung und Verwaltung an die Anwender ist an die Zugangsberechtigungen der jeweiligen IT-Systeme anzupassen gewesen. Besonders die unterschiedlichen Zugriffsberechtigungen und der stetige Wechsel des Personals im Handel haben hier eine besondere Aufmerksamkeit genossen. Neben dem reinen Mengengerüst der Lizenzen hat aber auch das Thema Datastorage die Kostenkalkulation stark beeinflusst. Hier sind, bedingt durch die bisher eingesetzten IT-Systeme stark variierende Datenströme aufgetreten, die finale Speicherung dieser Daten in Salesforce musste kritisch geprüft werden.

Nach der Erstellung des Migrationskonzeptes hat 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 Handelsstruktur 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. Intensive Betreuung des größten europäischen Marktes, wöchentlich vor Ort bei der Landesgesellschaft und direkt im Handel.

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.

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


Ausführliche Kenntnisse in den Salesforce Umgebungen:


Salesforce Classic

Konzeption von nationalen Anpassungen an bestehende Dealer-Management-Systeme, Erstellen von Berichten und Dashboards

Lightning Experience

Anpassungen an Anforderungen an mobile Anwendungen mit Hilfe von Mobiltelefonen und Tablet's, Gestaltung von modernen Oberflächen ohne Kenntnisse in Visualforce, Einheitliche Entwicklung der Benutzeroberflächen für alle möglichen Endgeräten.

Trailblazer.me Laszlo Agocs 




Laszlo Agocs
Selbstständig
Germany


Selbstständiger Berater, Trainer & Coach für Vertrieb & Marketing mit Schnittstelle zu IT
>Zielgruppenspezifische Entwicklung und Konzeption von Trainingsprogrammen, Train-the-Trainer-Veranstaltungen und Schulungen für Mitarbeiter und Führu... [Mehr anzeigen](#)

[.me trailblazer.me/id/lagocs](https://trailblazer.me/id/lagocs)

Trailhead




81 Badges
51.075 Punkte
16 Trails

 Erringen Sie **19** weitere Badges zum Erreichen eines *Ranger Rangs*.

[Zu Trailhead wechseln](#)


Fertigkeiten
Fertigkeiten, die Sie beim Erringen von Trailhead-Badges entwickelt haben.



11 Fertigkeiten

CRM Allgemein Reporting Integration Data Management App Logic Sicherheit Mobile Datenbank Chatter Mehr anzeigen

Trailblazer Community-Verbindungen


 **Trailblazing ist gemeinsam besser**
Stellen Sie Ihre erste Verbindung her, indem Sie einem Trailblazer oder einer Gruppe folgen.

0 Follower

0 Wird gefolgt

0 Gruppen

K2 University



Teilnahmebescheinigung

Herr/Frau: **Laszlo Agocs** Datum: **31.08.2018**

Der Kurs wurde erfolgreich abgeschlossen:

Administrative Essentials for New Admins in Lightning Experience (ADX201)
Zurich, 27.08.18 – 31.08.18

wgergjan
Wahridj Gergjan
K2 University Geschäftsführer

