

**„Mit Microsoft Dynamics™ CRM haben wir jetzt eine zentrale Datenbank für unsere Models und alle, die es noch werden möchten. Unser CRM wird auch dem unternehmensweiten Anspruch gerecht: Einfach gut aussehen.“**

Anja Tillack, Geschäftsführung, McFIT MODEL AGENCY GMBH



AUCH DU KANNST  
MODEL WERDEN



## McFIT MODEL AGENCY GMBH

- Europas größte Sportmodelagentur mit einem Potenzial von über 1,2 Millionen Mitgliedern
- Referenzen: Michael Michalsky, Reebok, Kaltblut, Skoda, Replay
- Kostenfreie Coachings in der McFIT MODELS Academy
- Vermittelt ein facettenreiches Angebot an Sportmodels und attraktiven Sportlern sowie Sportlerinnen, die nicht nur fit, sondern auch frische und neue Gesichter im Modelgeschäft sind.
- Jedes McFIT-Mitglied kann sich anmelden, wird in die Datenbank aufgenommen und auf der Website sichtbar präsentiert

BBO Datentechnik GmbH  
Breitenbachstraße 10 · 13509 Berlin  
Telefon: +49 30 435500-0 · Telefax: +49 30 435500-90  
E-Mail: [bbo@bbo.de](mailto:bbo@bbo.de) · [www.bbo.de](http://www.bbo.de)



## Herausforderungen

- Neue Business Unit – flexible Prozesse
- Sehr hohe Erwartungen an Design und Usability
- Integration der neuen Online-Plattform [www.mcfitmodels.com](http://www.mcfitmodels.com)
- Kurze Projektlaufzeit – schnelle Erfolge

## Lösung

- Einführung Microsoft Dynamics CRM im Bereich Booking
  - Dynamics CRM 2013 – lokal installiert
  - Zentrale Bewerber- und Model-Datenbank
  - Neue, umfangreiche Entität „Model“
  - Intelligente Model-Suche in eigenem Design
  - Unterstützung des Booking-Prozesses
- Anbindung der Online-Plattform
  - Technologische Basis: Eigenentwicklung
  - Synchronisation von Bewerber-Stammdaten inkl. Fotomaterial
  - Abbildung des Bewerber-Prozesses
- Anbindung der Telefonanlage über eine TAPI-Schnittstelle

## Nutzen

- Dynamics CRM dient als zentrale Datenbank für Models und Bewerber. Durch die Anbindung an die Online-Plattform kann der Bewerbungsprozess vollständig abgebildet werden.
- Jegliche Kommunikation mit Models und Kunden kann über das CRM erfolgen, dokumentiert und nachverfolgt werden.
- Die moderne Oberfläche von CRM 2013 sowie die damit verbundenen funktionalen und technischen Möglichkeiten sind die optimale Basis für das „MACY“ als einheitliches Werkzeug für die Bereiche Booking und Casting.