

SBS Wawi plus® - Leistungsübersicht

Vertriebssteuerung



Im Verkauf von komplexen Lösungen ist ein strukturierter und transparenter Vertriebsprozess die Grundlage des Erfolges. Durch die Definition und Ausführung der zum erfolgreichen Verkaufsabschluss notwendigen Schritte sowie deren detaillierte Kontrolle können Verkäufer und Verkaufsmanagement zielgerichtet und effizient unterstützt werden.

Durch das SBS Wawi plus® Modul **Vertriebssteuerung** sind Sie erfolgreicher im Verkauf und produktiver im Geschäftsalltag! Vertriebsmitarbeiter können durch konsequente Nutzung der Vertriebssteuerung Ihre Verkaufschancen strukturierter und schneller zum Abschluss bringen. Der Verkäufer behält im Verkaufsprozess jederzeit die Kontrolle und Schwächen in der Vertriebspipeline können rechtzeitig erkannt sowie gegensteuernde Maßnahmen eingeleitet werden.

Mitarbeiter		Opportunitätstyp		Darstellungszyklus		Auswahl durchführen					
Gesamt						nach Entscheidung					
Status	Anzahl	Wert	Gewichtet	28.02.2010	31.03.2010	30.04.2010	später	alt	ohne		
Alle	30	2.340.500,00	808.850,00	1	3	4	3	1	15		
100,00%	2	87.500,00	87.500,00	2							
90,00%	1	12.000,00	10.800,00	1							
75,00%	4	305.000,00	228.750,00	1	2	1					
60,00%	4	420.000,00	252.000,00		1	1	1		1		
50,00%	2	70.000,00	35.000,00			2					
25,00%	7	188.000,00	47.000,00				1		6		
20,00%	3	220.000,00	44.000,00						3		
10,00%	7	1.038.000,00	103.800,00				1	1	5		
Summe: Gewichtet				195.800,00	195.000,00	79.250,00	60.250,00	30.000,00	248.550,00		
Status	Anzahl	Wert	Gewichtet	Anzahlverteilung							
Alle	30	2.340.500,00	808.850,00								
100,00%	2	87.500,00	87.500,00								
90,00%	1	12.000,00	10.800,00								
75,00%	4	305.000,00	228.750,00								
60,00%	4	420.000,00	252.000,00								
50,00%	2	70.000,00	35.000,00								
25,00%	7	188.000,00	47.000,00								
20,00%	3	220.000,00	44.000,00								
10,00%	7	1.038.000,00	103.800,00								
Status	Anzahl	Wert	Gewichtet	Wertverteilung							
Alle	30	2.340.500,00	808.850,00								
100,00%	2	87.500,00	87.500,00								
90,00%	1	12.000,00	10.800,00								
75,00%	4	305.000,00	228.750,00								
60,00%	4	420.000,00	252.000,00								
50,00%	2	70.000,00	35.000,00								
25,00%	7	188.000,00	47.000,00								
20,00%	3	220.000,00	44.000,00								
10,00%	7	1.038.000,00	103.800,00								

Ihr plus an Möglichkeiten durch den Einsatz der SBS Wawi plus® - Vertriebssteuerung:

- ✓ Die Nutzung von strukturierten und messbaren Schritten im Vertriebsprozesses
- ✓ Die Dokumentation historischer sowie die Planung zukünftiger Aktivitäten
- ✓ Die Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit von Verkaufsoportunitäten
- ✓ Transparenz als Basis für Weiterentwicklung des Verkaufsteams
- ✓ Mobile Nutzung mit SBS Wawi plus® Client für Microsoft® Outlook®

SBS Wawi plus[®] - Leistungsübersicht

Vertriebssteuerung



Leistungsbeschreibung

Verkaufsprojekte verwalten

- Beliebig viele Opportunitäten bzw. Verkaufsprojekte für Neu- und Bestandskunden aus dem Kontaktmanagement führen.
- Alle für den Vertrieb notwendigen Informationen im Verkaufsprojekt einsehen.
- Adresse, Ansprechpartner und deren Funktionen („Keyplayer“) aus der Kundenadresse bereitgestellt bekommen.
- Notwendige Angaben zur Firma wie bspw. Profil, Produkte und Leistungen, Marktstellung, Firmenstruktur, etc. in Textfeldern hinterlegen.
- Geschäftskritische Punkte und deren Ursachen können je Ansprechpartner hinterlegt werden.
- Bis zu 20 freie Felder für individuelle Informationen und Kriterien stehen pro Opportunität zur Verfügung.

Strukturierter Verkaufsprozess

Die Vertriebssteuerung ist nach der Verkaufsmethode Solution Selling[®] aufgebaut.

- Je Opportunität werden die notwendigen Verkaufsschritte bzw. Meilensteine aufgeführt, die wie eine Checkliste abgearbeitet werden können.
- Für jeden Verkaufsschritt ist der Status und das Datum der Ausführung verfügbar.
- Die vorgegebenen Verkaufsschritte können individuell definiert werden.
- In Abhängigkeit der ausgeführten Verkaufsschritte definiert sich die Erfolgswahrscheinlichkeit der Opportunität.
- Über Aufgaben können die eigenen Wiedervorlagen gesteuert oder andere Mitarbeiter mit einer Aufgabe beauftragt werden.
- Jede Opportunität hat einen verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter.

Tätigkeitserfassung

- Für jedes Verkaufsprojekt werden beliebig viele Tätigkeiten bzw. Aktionen erfasst.
- Details zu ausgeführten Verkaufsschritten bzw. Meilensteinen können so dokumentiert werden.
- Aktionen für zukünftige Verkaufsschritte können damit geplant und bspw. via eMail zur Wiedervorlage gebracht werden.
- Je Opportunität und Mitarbeiter die investierte Zeit ermitteln.

Angebots- und Projektzuordnung

- Je Opportunität können mehrere Angebote erfasst werden. Diese Angebote bilden in einem weiteren Schritt die Basis für einen Auftrag und eine Rechnung im Verkauf.
- Mehrere Opportunitäten können einem Projekt zugeordnet werden, womit auch komplexere Verkaufssituationen abzubilden sind.

Vertriebsanalyse und Auswertungen

- Opportunitäten können detailliert nach unterschiedlichen Kriterien ausgewertet und analysiert werden:
 - Vertriebsmitarbeiter
 - Kunde bzw. Interessent
 - Status
 - Aktuelle Erfolgswahrscheinlichkeit
 - Potentielle Angebotssumme
 - Erledigte Verkaufsschritte
 - Dauer des Verkaufs
 - Gründe für Verlust
- Die Analyse durch OLAP erfolgt in tabellarischer und grafischer Ansicht, wobei von aggregierten Summenwerten bis auf eine detaillierte Einzelsebene verzweigt werden kann (Analyse der Vertriebspipeline).

Dokumentenablage

- Für jede Opportunität können Dokumente unterschiedlichster Art hinterlegt werden.
- Serienbriefe, Besuchsberichte, Kundenanalysen, Marktstudien, Wirtschaftlichkeitsrechnungen etc. sind so eindeutig abgelegt und können gezielt wieder verwendet werden.
- Durch die Erweiterung mit SBS *iDokument* kann eine rechtssichere elektronische Archivierung ermöglicht werden.

Mobile Outlook-Integration

- Das Opportunitätsmanagement steht für mobilen Zugriff in Microsoft[®] Outlook[®] zur Verfügung.
- Der Ordner in Outlook[®] enthält alle Kunden, Kontakte, Opportunitäten und Tätigkeiten.
- Die Erfassung bzw. Bearbeitung von Opportunitäten, Kunden und Kontakten sowie Tätigkeiten erfolgt direkt in Outlook[®].
- Eine bidirektionale Synchronisation aktualisiert alle Daten im System und in Outlook[®], automatisiert oder manuell.