

sales 

Produktinformation

Mit **sales4** haben Sie und Ihre Vertriebsmitarbeiter einen schnellen Überblick über alle offenen Verkaufschancen.



Verkaufschancen

Verkaufschance						
⊕ Neue Aufgabe						
✓ Titel	Kunde	Angebotsdatum	Gepaartes Abschlussdatum	Zuständig	Wahrscheinlichkeit	Auftragsvolumen
						Summe = 364.900,00 €
↳ Vertriebsstatus: 02 Verkaufschance (6)						
						Summe = 162.900,00 €
Softwareentwicklung App	Sommer Holz	29.11.2016	02.01.2017	Sabine Sommer	25 %	41.000,00 €
Infopath Formular	MAAI Österreich	26.11.2016	19.01.2017	Bruno Bach	25 %	15.000,00 €
iDw iPad Lösung	corner4 Information Technology GmbH	26.11.2016	23.02.2017	Bruno Bach	25 %	6.900,00 €
Intranet	Sommer Holz	26.11.2016	26.11.2016	Sabine Sommer	25 %	55.000,00 €
Formularabläufe	RecoSoft	29.11.2016	21.12.2016	Ludwig Leicht	25 %	12.000,00 €
Widgerts Startseite	Betavista	27.11.2016	09.02.2017	Sabine Sommer	25 %	33.000,00 €
						Summe = 113.000,00 €
↳ Vertriebsstatus: 03 Abtimmung (5)						
Umsetzung quality4	Sommer Holz	26.11.2016	02.12.2016	Sabine Sommer	50 %	35.000,00 €
Workflows anpassen	corner4 Information Technology GmbH	26.11.2016	22.12.2016	Bruno Bach	50 %	32.000,00 €
Upgrade SP 2016	Sommer Holz	25.11.2016	23.02.2017	Sabine Sommer	50 %	12.000,00 €
Neuentwicklung CAPEX	RecoSoft	26.11.2016	26.11.2016	Ludwig Leicht	50 %	20.000,00 €
Ablöse	RecoSoft	26.11.2016	26.11.2016	Sabine Sommer	50 %	14.000,00 €

Leads						
⊕ Neue Aufgabe oder diese Liste bearbeiten						
✓ Titel	Kunde	Zuständig	Bereich			
Einführung Intranet	corner4 Information Technology GmbH	Sabine Sommer	CloudServices			
Ideenmanagement	RecoSoft	Ludwig Leicht	CloudServices			
Ablöse Infopath	Betavista	Bruno Bach	CloudServices			
ServicePack Update	Paramoon Pictures	Bruno Bach	CloudServices			

Neukunden						
⊕ Neue Aufgabe oder diese Liste bearbeiten						
✓ Titel	Kunde	Projektenddatum	Zuständig	Auftragsvolumen	Projektorbeiter	
Ablöse Altsystem	Betavista	13.12.2016	Sabine Sommer	23.000,00 €		Sabine Sommer
Urlaubsantrag/Asset	Betavista	15.01.2017	Bruno Bach	30.000,00 €		Sabine Sommer
Formularanpassungen mobile	RecoSoft	20.12.2016	Ludwig Leicht	40.000,00 €		Bruno Bach

Die Übersicht zeigt die erfassten Leads und alle Verkaufschancen, entweder ungefiltert, oder nur für einzelne Vertriebsmitarbeiter.

Mit steigendem Marktdruck in beinahe allen Branchen wird der Umgang mit Interessenten und Kunden immer wichtiger. Der Vertriebsprozess ist komplex, die Informationen vielfältig und der Gesamtüberblick oft schwer zu behalten - nicht nur für Vertriebsmitarbeiter, sondern auch für Vertriebsleiter und Manager. sales4 ist ein einfaches, aber sehr effizientes Add-On für SharePoint, welches Ihnen dabei hilft, die wichtigen Dinge nicht aus den Augen zu verlieren.

Prozessansatz:

Ausgehend von einem definierten Vertriebsprozess, den wir natürlich an Ihr Unternehmen anpassen, begleitet Sie sales4 durch dessen

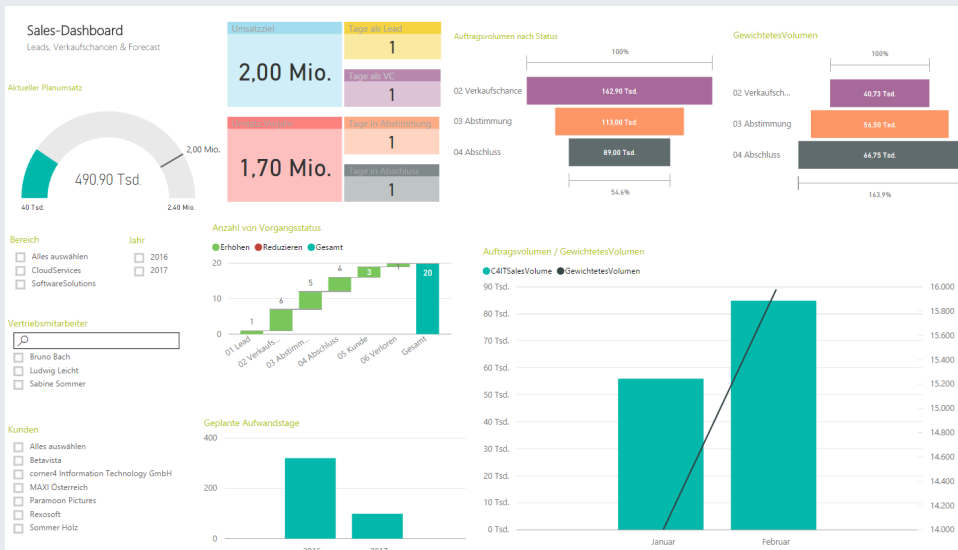
einzelne Stufen. Die Unterstützung beginnt bei der Erfassung und Verwaltung von Stammdaten (Firmen- und Kontaktdaten), mit dem Ziel, alle relevanten Informationen von Beginn an zu erfassen und die Interessenten bis hin zum Kundenstatus abzubilden.

Im Regelfall beginnt der Vertriebsprozess mit einem Erstkontakt, entweder durch einen Interessen-

ten selbst, oder durch Vertriebs- bzw. Marketingaktivitäten. Diese Interessenten erfassen Sie im System bereits als Lead. Ab diesem Zeitpunkt sind alle Informationen im System und kein Interessent geht mehr verloren. Zudem sieht auch jeder Mitarbeiter stets eine Liste seiner aktuellen Interessenten. Je nach gewünschter Berechtigungsstufe am SharePoint besteht hier die Möglichkeit, dass

corner ⁴ Accounts										
CRM Stammdaten...										
Firmen					Kontakte					
⊕ Neues Element oder diese Liste bearbeiten					⊕ Neues Element oder diese Liste bearbeiten					
✓ Ausbilder Firmenservice	Adresse	PLZ	Ort	Land/Region	✓ Hansjörg	domain	Firmenname	E-Mail	Nachname/Vorname	Telefon (geschäftlich)
% Sommer Holz	... Schmidberg 3	4631	Puch bei Weils	Österreich	Müller	... Armin	RecoSoft	mueller@recoSoft.at	9020/2985475	9020/2983475
% corner4 Information Technology GmbH	... Johann Rothner Straße 131	4050	Traun	Österreich	Freiburger	... Thomas	RecoSoft	freiburger@recoSoft.at	902735970	9078908
% MAAI Österreich	... Aufbergg 7	5020	Salzburg	Österreich						
% RecoSoft	... Erlengasse 1	1010	Wien	Österreich						
% Betavista	... Johann Rothner Straße 131	4050	Traun	Österreich						
% Hüber KG	... Schindinger Straße 1	4910	Radl	Österreich						
% Paramoon Pictures	... Sonnenweg 23	4600	Webs	Österreich						

Stammdaten (Firmen und Kontakte) werden einfach erfasst und stehen danach für unterschiedliche Anwendungen zur Verfügung.



Das sales4 Dashboard zeigt alle zukünftigen Verkaufschancen mit Status, Anzahl und das erwartete Auftragsvolumen.

Dashboard

Mitarbeiter nur auf eigene Leads oder auch auf die der anderen Vertriebsmitarbeiter Zugriff haben.

Verkaufschance und auch für alle Verkaufschancen zusammen errechnet. Die daraus resultierende

- die Durchlaufzeiten pro Status

Um die Übersicht zu gewähren und auch die Navigation zu erleichtern, kann der Benutzer nach Jahr, Vertriebsmitarbeiter und Produktgruppe filtern, um vom großen Ganzen ins spezifische Detail zu gelangen.



Verkaufschancen Überleitung in die Umsetzungsplanung (Beispiel).

Der nächste Schritt im Vertriebsprozess ist die Entwicklung vom Lead zur Verkaufschance. In diesem nächsten Status gibt es erstmalig ein Angebot, das sowohl einen Auftragswert, ein geplantes Abschlussdatum und einen geplanten Umsetzungs- bzw. Liefertermin beinhaltet. Der Status „Verkaufschance“ ist im Standard in 3 Stufen unterteilt, welche den Vertriebsfortschritt auf einen Blick zeigen. Zusätzlich zum offensichtlichen Status (Verkaufschance, Abstimmung und Abschluss) ist zu jeder Stufe eine Eintrittswahrscheinlichkeit hinterlegt, welche basierend auf dem geplanten Auftragsvolumen einen gewichteten Auftragseingang für jede einzelne

Auswertung ergibt das aktuelle Forecasting und dient zum Beispiel als Basis für Vertriebsbesprechungen.

Dashboard:

Basierend auf den in den einzelnen Verkaufschancen erfassten Daten erzeugen wir mittels BI-Auswertung ein aussagekräftiges Vertriebsdashboard, welches die folgenden Werte darstellt:

- die zukünftigen Aufträge nach deren geplantem Eintrittsdatum
- ein Vergleich zwischen aktueller und voriger Periode (entspricht dem Zielerreichungsgrad)
- die eingeplanten Aufwandstage der kommenden Monate (sofern es Dienstleistungen sind)

Durch den Einsatz von Microsoft Power-BI können wir hier auch flexibel auf Ihre Anforderungen eingehen und das Vertriebsdashboard mit speziellen Daten anreichern. Das Dashboard soll Ihren Vertriebsmitarbeitern alle relevanten Informationen auf einen Blick zur Verfügung stellen.



Zukünftige Auftragseingänge

Umsetzungsplanung:

Die Verkaufschancen können nach Abschluss (=Kunde) weiter in eine Planung einfließen. Dazu werden in den Datensätzen die Felder Projektleiter, Start- und Enddatum gesetzt. Das Resultat daraus ist eine übersichtliche Plantafel, welche wiederum als Basis zur Ressourcenplanung verwendet wird.

● Allgemein

Firmenname *

Resosoft

Adresse

Erfengasse 1

PLZ

1010

Ort

Wien

Bundesland/Kanton

Wien

Land/Region

Österreich

E-Mail

sales@resosoft.com

Telefon (geschäftlich)

0433/42356

Webseite

Geben Sie die Webadresse ein: (Klicken Sie hier zum Testen)

http://www.resosoft.at

Faxnummer

0433/42356

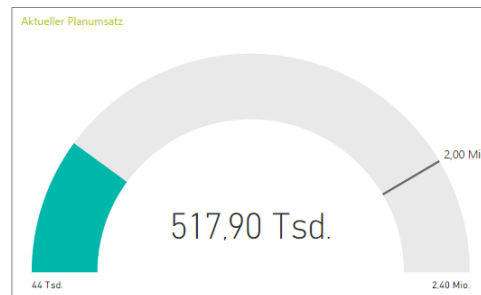
Speichern Abbrechen

Intuitive Formulare unterstützen die Mitarbeiter bei der Eingabe

Ihr Mehrwert:

Mit geringem Aufwand erhalten Vertriebsleiter und Manager einen

Mit **sales4** erhalten Ihre Vertriebsmitarbeiter ein System mit echtem Mehrwert für die tägliche Arbeit am Kunden.



Ist- / Zielumsatz für das gesamte Unternehmen oder den einzelnen Mitarbeiter. Überblick über die laufenden Vertriebsaktivitäten. Für die Verkäufer ist sales4 ein unterstützendes Werkzeug, welches Ihnen bei der täglichen Arbeit hilft, Ziele und Fokus im Auge zu behalten.

NextSteps:

Sie möchten sales4 in Ihrem Unternehmen nutzen? Hier unser Vorschlag: Vereinbaren Sie einen Termin mit einem unserer Experten. Gemeinsam erarbeiten wir in einem Analyseworkshop Ihre genauen Anforderungen und besprechen, wie Ihr persönliches sales4 im Detail aussehen kann. Besuchen Sie auch unsere Webseite, um sich über unsere anderen SharePoint Lösungen zu informieren.

<http://www.corner4.com>

