



Vertriebsvorgang

Vertriebsprozesse automatisieren, Verkaufschancen erhöhen

Das Modul DOCUframe[®] Vertriebsvorgang unterstützt Sie in sämtlichen Fragen des Vertriebsmanagements.

Durch schnellen Informationszugriff und die punktgenaue Analyse vertriebsrelevanter Daten bringen Sie sich beim Kunden in Position.

Sie erkennen Kundenbedürfnisse frühzeitig auf Basis der gesammelten Informationen und das durch alle Verkaufsphasen hindurch! Sie sind immer auf dem aktuellen Stand und können Ihrem Ansprechpartner kompetent begegnen.

Ihre Vorteile:

■ höhere Nachvollziehbarkeit:

Alle zu einem bestimmten Verkaufsprozess gehörenden Informationen werden zentral im Vertriebsvorgang festgehalten. Gleichzeitig sind sämtliche Dokumente automatisch der entsprechenden Kunden- oder Interessentenadresse zugeordnet. Die volle Transparenz in Ihren Vorgängen und darauf basierende Entscheidungen bieten die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Kunden- und Interessentenansprache.

■ höhere Geschwindigkeit:

In Zukunft sind Sie schneller beim Kunden! Denn für die individuelle Ansprache benötigen Sie nun keine ausführlichen Recherchen mehr im Vorfeld. Alle bisher gesammelten relevanten Informationen sind für Sie an zentraler Stelle im Vertriebsvorgang einsehbar.

■ höhere Verkaufschancen:

Ihre Verkaufschancen werden steigen! Wer beim Kunden schon frühzeitig überzeugen kann, hat die ersten Sprossen der Erfolgsleiter bereits erklommen. Anhand umfassender Verkaufsanalysen und Lead Tracking-Funktionen sind Sie auch in späteren Verkaufsphasen zu jeder Zeit bestens über den aktuellen Status Ihrer Vertriebsprozesse informiert.

Schaltzentrale für Ihren Vertrieb

- Vertriebsprozesssteuerung über Aktionstypen, z.B. Telefonat, E-Mail, Messe, Workshop, Kundenbesuch u.a.
- Verwaltung erledigter und geplanter Aktionen
- Pflege von Vertriebsstatus und Verkaufsphase
- Klassifikation des Interessentenbedarfs
- durchgängiges Termin- und Ressourcenmanagement
- Verwaltung von Mitbewerbern zur Analyse von Verlustgründen

Rolle	Abschlusszeit	Zuständig	Beschreibung	Ges. Dauer	Nam
Telefonat	11.08.09 12:10	Messe1		0 00:00	Bri
Support	11.08.09 12:09	Messe9		0 00:00	Suj
Protokollierung	11.08.09 12:07	Messe10		0 00:00	Pr
Telefonat	11.08.09 11:08	Messe1		0 00:00	Sc

Rolle	Fälligkeitszeit	Zuständig	Beschreibung
Besprechung	04.10.09 10:40	GSDAdmin	Besprechung Intern
Telefonat	14.07.09 10:05	GSDAdmin	telefonisch nachfragen

Überblick über erledigte und geplante Aktionen im Vertriebsvorgang

Kennzahlen für Ihren Vertrieb

- Analyse wichtiger Vertriebskennzahlen, z.B. Verkaufschancenanalyse mit Historie („Leadtracking“)
- Statusberichte
- Zahlreiche Filteroptionen für Auswertungen, z.B. nach Datum, Vertriebsstatus, Verkaufsphase

Nummer	Bezeichnung	Menge	ME	Preis	Kauf	Pos. Wert	Umsatzenstein	Bevorteil
10000	Küchenmaschine Küchenaid Artisan 5634430	1,00		484,50	0,00	484,50		19,00
10006	Küchen Spüle ALPHA-ECK 90	1,00		187,00	0,00	187,00		19,00
1	Kundenanteil Haushaltsgeräte	1,00		30,00	0,00	30,00		19,00

Verschiedene Optionen zur Vertriebsauswertung

zentrale Kommunikationsplattform

- externe Kommunikation mit dem Ansprechpartner Ihres Kunden oder Interessenten via E-Mail, Telefon (CTI), Fax oder SMS
- interne Kommunikation mit Ihren Kollegen aus dem Vertrieb via Mitteilungs- und Anmerkungs-Features

durchgängiges Dokumenten- und Kundenbeziehungsmanagement

- automatische Erfassung und revisionsichere Archivierung aller eingehenden Dokumente
- automatische Zuordnung aller Dokumente zur entsprechenden Adresse und zum Vertriebsvorgang
- Kampagnenmanagement zum Cross- und Up-Selling bei gewonnenen Kunden (optional)

Bezeichnung	Vertriebsvorgang - Kleinschmitt (Elexa GmbH)	Zuständig intern:	GSDAdmin	Vertriebs-Status:	geschlossen
Interessent:	Kleinschmitt, Elexa GmbH	Vertriebspartner:	Dietrichhaus Schmitt GmbH	Verkaufsphase:	Zweitpräsentation
Anspruch(Dt):	Herr Peter Müller	Anspruch (VP):	Herr Andreas Schmitt		

Mr.	Bezeichnung	Menge	Preis	Gesamt
00163	DOCUPlane Enterprise Server	2,00	910,00 €	1820,00 €
00165	DOCUPlane ODR 10,000	2,00	410,00 €	820,00 €
00167	ERPPlane	2,00	2.100,00 €	4.200,00 €

Überblick Vertriebsvorgang

optimale Verknüpfung mit Ihrer Warenwirtschaft:

- Zugriff auf alle archivierten Warenwirtschaftsbelege
- Prüfung von Artikel-Verfügbarkeiten
- Transparenz über Preise und aktuelle Angebote
- Angebotserstellung auf Basis der Warenwirtschaftsdaten
- direkte Auftragsübergabe an Ihr Versandlager

Nummer	Bezeichnung	Menge	ME	Preis	Kauf	Pos. Wert	Umsatzenstein	Bevorteil
10000	Küchenmaschine Küchenaid Artisan 5634430	1,00		484,50	0,00	484,50		19,00
10006	Küchen Spüle ALPHA-ECK 90	1,00		187,00	0,00	187,00		19,00
1	Kundenanteil Haushaltsgeräte	1,00		30,00	0,00	30,00		19,00

Angebotserstellung auf Basis von Daten aus der Warenwirtschaft

mobiler Zugriff im Außendienst:

- Online-Zugriff auf alle wesentlichen Informationen und Dokumente zum Vertriebsvorgang (per Zusatzmodul möglich)
- aktuelle Ansicht aller zugeordneten Dokumente wie Mails, Belege usw.



optimize your business

www.gsd-software.com