



Powered by BOARD

Gezielte Umsatz- und Absatzplanung bringt maximale Sicherheit

Die Vertriebsplanung (Umsatz-, Absatz-, Kosten- und Preisplanung) stellt im Unternehmensprozess eine zeit- und kostenintensive Aufgabe für alle Planungsbeteiligten dar. Mit Hilfe einer passenden Software-Lösung können potenzialorientierte Vertriebspläne exakt erstellt und erfolgreich umgesetzt werden.

Das Ziel

Integration der Umsatz-, Absatz-, Kosten- und Preisplanung in den Vertriebsplanungsprozess.

CUSOR-CRM

Perfekte Kundenorientierung

Die Lösung

Der BOARD- und CUSOR-Partner crm consults GmbH, ein Lösungsanbieter für CRM und BI, bietet mit einer Kombination von CURSOR-CRM Software und dem BI Toolkit BOARD eine praxisbewährte, prozessorientierte Lösung (»Best Practice«) zur Umsetzung der Vertriebsziele.

Der Prozessablauf



1. Geschäftspartnererfassung

Für die Erstellung eines Vertriebsplanes werden Daten über den Geschäftspartner benötigt. Handelt es sich um einen Neukunden, können alle Informationen, wie z.B. geplante Umsätze im Folgejahr, manuell erfasst werden. Sie sind für die Planerstellung erforderlich. Bei Bestandskunden sind diese Informationen bereits vorhanden. Sie werden wahlweise aus dem Abrechnungssystem oder CRM aufgerufen. Diese Daten werden durch den zuständigen Mitarbeiter auf ihre Aktualität geprüft.

2. Planungsfreigabe

Nach Erfassung und Überprüfung werden alle relevanten Daten zum Geschäftspartner durch den zuständigen Mitarbeiter an das Planungsmodul BOARD übermittelt.

3. Vertriebsplanungs-Prozess

Die Erstellung des Vertriebsplanes kann auf unterschiedlichen Ebenen erfolgen. Je nach Wunsch/Bedarf des Kundenbetreuers wird der Plan auf Basis der Kundendaten, Produkt und Artikelgruppen, Mitarbeiter, Kundengebiete sowie Preise erstellt. Mit Hilfe des BOARD-Systems werden alle Kennzahlen grafisch und tabellarisch dargestellt. Anhand der vorliegenden Informationen macht sich der zuständige Kundenbetreuer ein Bild über den Ist- und Plan-Zustand.

4. Vertriebsplanungs-Kontrolle

Der Vertriebsplan wird von dem zuständigen Vertriebsleiter überprüft. Unter Berücksichtigung strategischer Überlegungen werden die Vertriebsziele des Unternehmens festgelegt und freigegeben.



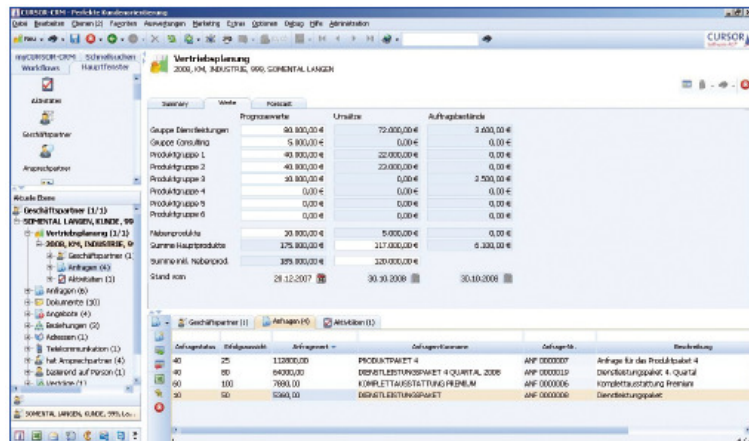
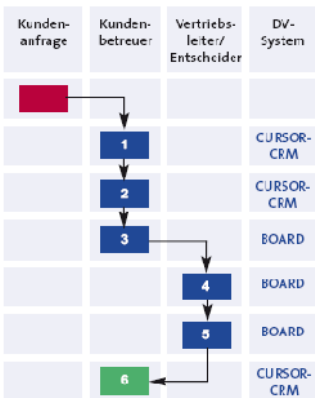
Powered by BOARD

5. Planungsübergabe

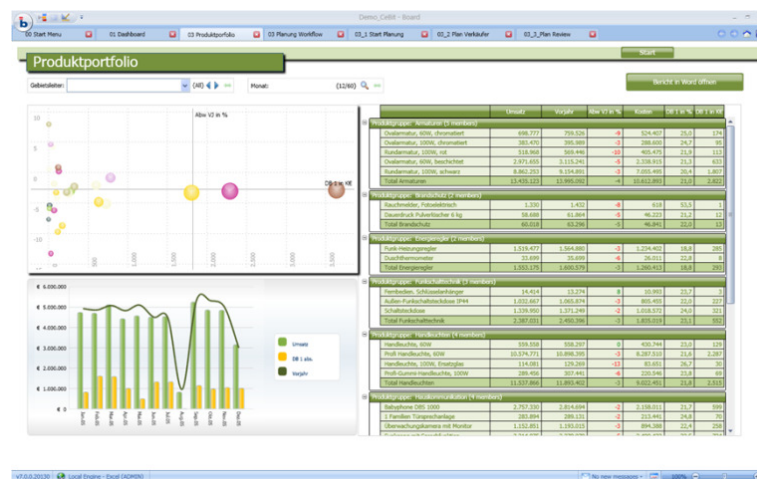
Nach Freigabe des Vertriebsplanes durch den Vertriebsleiter wird der Plan vom BOARD-System an das CRM-System übertragen.

6. Geschäftspartneranalyse/Segmentierung

Mit Hilfe des Vertriebsplanes können Markt- und Kundenpotenziale bestimmt werden. Die einzelnen Kundenbetreuer wissen, mit welchen Produkt- und Dienstleistungsbündeln sie ihre Kunden ansprechen werden.



Konsequente Vertriebssteuerung durch transparente Vertriebsplanung auf Geschäftspartnerebene.



Daten können an Drittsysteme übergeben werden, z.B. an das Planungsmodul BOARD.



Powered by BOARD

Ihr Nutzen

- ◆ Konsequente Vertriebssteuerung durch transparente Vertriebsplanung auf Geschäftspartnerebene.
- ◆ Sie behalten jederzeit den Überblick über Auftragseingänge, Umsätze und Potenziale.
- ◆ Mitarbeiter und Teams können optimal eingesetzt werden.
- ◆ Daten aus CURSOR-CRM können gezielt an spezialisierte Anwendungen (Analyse, Planung, Kalkulation etc.) übergeben werden. Berechnungen werden bei Bedarf an CURSOR-CRM zurückgegeben und können hier, z.B. im Rahmen einer Angebotserstellung oder für interne Berichte, weiter genutzt werden.



Über den BOARD-Partner crm consults GmbH

Die crm consults GmbH unterstützt seit über 10 Jahren vor allem mittelständische Unternehmen dabei, durch den Einsatz spezieller CRM-Software-Lösungen die Kundenbetreuung zu optimieren, um Kundenbindung und Umsatz pro Kunde zu erhöhen. Dabei versteht sich die crm consults GmbH als herstellerunabhängiger Lösungsanbieter mit einem Produktspektrum, das CRM-Lösungen wie zum Beispiel CURSOR-CRM sowie ergänzende CRM-Module und Business Intelligence (BI) Lösungen umfasst.

www.crm-consults.de



Über CURSOR Software

CURSOR ist einer der führenden Lösungsanbieter für Geschäftsprozessmanagement und CRM. Unternehmen des gehobenen Mittelstandes und Konzerne vertrauen auf CURSOR-CRM und steigern ihren Unternehmenserfolg. Das Leistungsangebot von CURSOR umfasst Softwareentwicklung, Beratung, Softwareeinführung, Schulung und Support.

www.cursor.de



Über BOARD

BOARD International ist weltweit führend im Bereich der Business Intelligence (BI) und Corporate Performance Management (CPM) Toolkits. BOARD ermöglichte weltweit bereits über 2.000 Unternehmen, BI & CPM Applikationen in einer einzelnen integrierten Umgebung zu implementieren – völlig ohne Programmieraufwand und zu einem Bruchteil der Kosten und Zeitaufwände, die traditionelle Lösungen beanspruchen können.

www.board.de