

Commercial Sales CRM



Skill SalesManager

Eine kundenorientierte Organisation ist Ihr bestes Verkaufsargument

In Zeiten der Globalisierung der Märkte ist die Kundenzufriedenheit einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren für ein Unternehmen. Der Kunde entscheidet über den Erfolg eines Produktes und damit über den Erfolg eines Unternehmens. Um im Wettbewerb konkurrierender Unternehmen mit konkurrierenden Produkten zu bestehen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu binden, sollten Sie drei strategische Ziele verfolgen:

- Setzen Sie Kundenorientierung als oberstes Gebot für alle Mitarbeiter
- Optimieren Sie alle kundenorientierten Prozesse in Ihrem Unternehmen
- Schaffen Sie durch den Einsatz geeigneter Instrumente die organisatorische Grundlage für mehr Umsatz und höhere Erträge

Mehr Umsatz mit System

Skill SalesManager schafft als flexibles Vertriebssteuerungs- und Adressmanagement-System mit integrierter Adressqualifizierung die optimalen Voraussetzungen für ein erfolgreiches und kostengünstiges Direkt-Marketing, Zielorientierung im Vertrieb, Effizienz- und Umsatzsteigerung. Stets exakte und vollständige Kunden- und Produktdaten gewährleisten eine kompetente und zuverlässige Kundenbearbeitung durch Ihre Vertriebsmitarbeiter. Die Qualität ihrer Arbeit ist ein entscheidender Faktor für Ihren Erfolg. Mit Skill SalesManager werden sämtliche Aktivitäten samt Wiedervorlage protokolliert und nach Priorität und Chancen bewertet. Zusätzlich garantieren Potential-Analysen und Reports dem Management jederzeit einen vollständigen Überblick über sämtliche Vertriebsaktivitäten.



Abb. Kundenstamm-Datenblatt mit Adressqualifikation

Mehr Zeit für mehr Aufträge

Höhere Produktivität als Ergebnis der erfolgsorientierten Eigensteuerung der Vertriebsmitarbeiter bedeutet, die besten Verkaufschancen zu erkennen und die wichtigsten Kontakte zuerst zu bearbeiten. Der Skill SalesManager unterstützt aktiv den Einsatz aller zur Verfügung stehenden Ressourcen. Das integrierte Workflow-Konzept als Basis prozessorientierten Arbeitens gewährt zusätzlich zeitliche Freiräume für stärkere Kundenorientierung, mehr Aufträge und höhere Erträge mit zufriedenen Bestandskunden.



Abb. Produktdatenbank mit Multimedia Komponente

Die leistungsfähige SFA-Software (Sales Force Automation) für Marketing und Vertrieb

- Erfolgsbewertung pro Verkäufer, Region, Produkt und Aktivität mit Deckungsbeitrags- und Forecast-Vergleich
- Bedarfsdatenbank mit Art, Dauer, Status, Dringlichkeit, Investitionshöhe, Budgetplanung und Zielsetzung pro Kunde und Produkt
- Angebotsdatenbank mit Fristen, Chancenbewertung, Auftragswert, Laufzeit, Zahlungs- und Lieferbedingungen sowie Report der Auftrags- bzw. Verlustgründe pro Angebot
- permanente Adressqualifizierung durch Vollständigkeits-, Richtigkeits- und Dublettenprüfung bei der Eingabe

- lückenlose Kundenakten mit Workflow im Vertriebsteam (mandantenfähig) und vollständiger Historie
- integrierter Gruppentermin- und Aktionsplaner mit Workflow und automatischer Wiedervorlage
- Datenaustausch und Replikation zwischen Außendienst, Filialen und Zentrale
- Telefonintegration über CAPI und TAPI
- schnelle und einfache kaufmännische Bedienbarkeit



- sprachliche Anpassung selbst definierbarer Felder und variable Systemeintrichtung über Parameter
- multimediale Einbindung von Bildern, Zeichnungen, Videos und gescannten Dokumenten
- Integrierte Seriennummern-, Geräte-, Maschinen- und Anlagenverwaltung
- optionale Integration von Call Center, Service, Support, OrderProcessing und Warenwirtschaft bei gleicher Datenstruktur

Neue Umsatzchancen durch variable Datensicht

Kunden-/ Interessenten-Datenbank

Ausführliche Klassifizierung mit ABC-Kategorisierung; Potential-Analyse mit Chancenbewertung; Adressqualifizierung mit Dublettenprüfung im Dialog, mehrere Adressen und Ansprechpartner pro Kunde; Erfassung aller Aktionen, Quellen, Interessen und des Bedarfs; Zuordnung von Marketing- und Werbeaktionen; Einbindung aller Angebote und Aufträge mit Artikeln und Produkten; genaue Beschreibung von Kunden, Produkten und Geräten durch ein flexibles Merkmalsystem

Ansprechpartner-Datenbank

Mehrere Adressen pro Ansprechpartner; Position im Unternehmen, Bedeutung für die Akquisition, Budget, Geburtstag, Termine und Gesprächsinhalte, Werbemaßnahmen; Zuordnung aller Bedarfsfälle, Angebote und Aufträge



Abb. Übersicht Besuchstermine für den Außendienst

Aktivitäten- und Termin-Datenbank

Integrierter Workflow zeigt alle Aktivitäten und Wiedervorlagen pro Tag und Zeitraum; lückenlose Historie; Aktivitätssteuerung und -zuordnung nach Mitarbeitern und Prioritäten; mandantenfähig

Produktdatenbank

Produkte, Artikelnummern, optional Seriennummern, Lagerort, Menge und Konfiguration, Verpackungseinheit, Losgröße, Mindestabnahme, Einkaufs- und Verkaufspreise, kombinierbar mit Textbausteinen und multimedialen Daten (Bilder, Zeichnungen, Pläne und Videos)

Interessen-/ Bedarfsdatenbank

Speicherung von Art, Dauer, Status und Dringlichkeit, Investitionshöhe, Budget, Ziel des Bedarfs und Vorleistungen; Abgleich mit Produkt-Datenbank

Angebotsdatenbank

Angebotsdatenbank mit Fristen, Chancenbewertung, Auftragswert, Laufzeit, Zahlungs- und Lieferbedingungen sowie Report der Auftrags- bzw. Verlustgründe pro Angebot

Auftragsdatenbank

Erstellung von Aufträgen aus Angeboten; Erfassung von Auftragswert, Rabatten, Garantie, Abnahme, Status, Zahlungs- und Lieferbedingungen; Selektion der Leistungen/Produkte mit Menge, Preis, Rabatt und Gesamtpreis; automatische Erzeugung von neuen Aktionen aus angebotenen und verkauften Produkten



Abb. Auswertung Artikelumsätze im DATA-Warehouse

Textverarbeitung und Dokumentenverwaltung mit Archiv

Automatische Integration relevanter Daten in beliebig gestaltbaren Berichtsformularen; Datenübergabe an Microsoft Word® per DDE/ OLE-Technik; Dokumentation und Archivierung sämtlicher Berichte und Korrespondenz; automatische Wiedervorlage; Einfügen von Bildern, technischen Zeichnungen, Texten aus Produkt-, Angebots- und Auftragsdatenbank für Präsentationen, Datenblätter und Prospekte

Die Software im Überblick

- Entwickelt in C++ und 4 GL-Programmiersprache
- skalierbare Leistung durch SQL-Datenbanken (z. Zt. Sybase® und Microsoft® SQL Server)
- 32 Bit Client-Server-Technologie
- Windows®-Oberfläche mit hoher Bedienerfreundlichkeit
- Betriebssysteme:
 - Client: Microsoft® Windows2000®, WindowsXP® oder WindowsNT® 4-Client (empfohlen: Microsoft WindowsXP®)
 - Server: Novell® ab Version 4.01, WindowsNT 4.0®, Windows2000® oder Windows2003® Server (empfohlen)
- Netzbetrieb lokal und per Fernzugriff für dezentralen Einsatz
- ausgezeichneter Integrationsgrad zu bereits bestehenden EDV-Strukturen
- hoher Integrationsgrad zu anderen Anwendungen wie Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung
- modulare Database Marketing Software mit DataWarehouse-Funktionalität
- mehrsprachig mit Fremdwährungen und Euro
- Anbindung für Kommunikationstechniken wie FAX, Modem, Telefonie, E-Mail, SMS und Internet/Intranet

Erweiterungsmodule Skill SalesManager

Als Basisprogramm lässt sich der Skill SalesManager mit vielfältigen Erweiterungsmodulen zu einem individuellen Komplettsystem ausbauen. Für folgende Bereiche sind Module lieferbar:

- Auftrag/Faktura
- Mandant
- Warenwirtschaft
- Service/Hotline
- Debitor, Kreditor, Mahnwesen
- Dokumenten-Management-System

Speziell angepasste Lösungen für folgende Branchen

- Technischer Großhandel
- Autozubehör Großhandel
- Stahl Großhandel
- Lebensmittel Großhandel
- Bürofachhandel
- Chiphändler
- Baustoff Großhandel
- Versandhandel

Hinweis:

Nicht alle in diesem Informationsblatt aufgeführten Produktmerkmale sind Bestandteil der Basisversion des Skill SalesManagers. Informationen, die sich auf Erweiterungsmodule des Skill SalesManagers beziehen, dienen der Gesamtübersicht über die Leistungsfähigkeit des Komplettsystems.

Warenzeichen:

Windows®, Windows95®, Windows98®, Windows2000®, WindowsME®, WindowsNT®, Microsoft Word® und Microsoft® sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation. Novell® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Novell Incorporation. Andere Produkt- und Markennamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer.

Irrtümer und Änderungen vorbehalten.



Bodelschwinghstraße 11
60386 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 40 10 79 31
Telefax: (069) 42 21 77
E-Mail: info@commercial-it.de
<http://www.commercial-it.de>