

Steps Vertriebssteuerung

Effiziente Verkaufssteuerung und -analyse



Ein erfolgreicher Verkäufer überzeugt durch direkten und versierten Umgang mit seinen Kunden, einem Gespür für Wünsche und Bedarf und nicht zuletzt durch beste Organisation und Steuerung seiner Verkaufsprozesse.

Hier bietet Steps Vertriebssteuerung wirkungsvolle Unterstützung und Abhilfe für die immer wiederkehrenden Probleme beim Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und komplexer Lösungen:

- ▶ Der Verkaufsprozess ist langwierig und wird schnell unübersichtlich
- ▶ Zu geringe Abschlussquote
- ▶ Schlechte Analysemöglichkeiten für Verbesserungspotenzial
- ▶ Scheinbar unveränderbare Probleme erschweren den Verkauf
- ▶ Die Planung zukünftiger Verkaufsabschlüsse (Forecast) ist zu unsicher

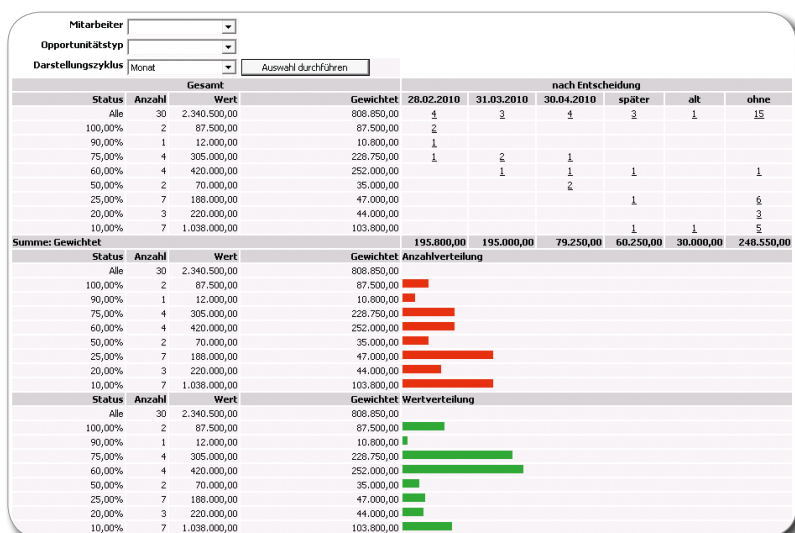
Steps Vertriebssteuerung

- Verkaufsprojekte
- strukturierte Verkaufsschritte
- Tätigkeitserfassung
- Vertriebsanalyse
- Dokumentenablage
- Outlook-Integration

Steps Vertriebsteuerung ermöglicht Unternehmen, erfolgreicher im Verkauf und produktiver im Geschäftsalltag zu werden.

Mit Steps Vertriebssteuerung behält der Verkäufer jederzeit die Kontrolle im Verkaufsprozess und kann sich in der gewonnenen Zeit um wesentliche Kontaktarbeit kümmern. Er ist immer und aller Orts in der Lage, alle Verkaufsprozesse im Detail einzusehen und eventuelle Schwächen in der Verkaufspipeline rechtzeitig zu beheben.

Verkäufer bringen durch konsequente Nutzung von Steps Vertriebssteuerung ihre Verkaufschancen strukturierter und schneller zum Abschluss.



Sie profitieren von Steps Vertriebsteuerung insbesondere durch:

- ▶ die Nutzung von strukturierten und messbaren Schritten im Vertriebsprozess
- ▶ die Dokumentation historischer sowie die Planung zukünftiger Aktivitäten
- ▶ die Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit von Verkaufsoportunitäten
- ▶ Transparenz als Basis für Weiterentwicklung des Verkaufsteams
- ▶ mobile Nutzung mit Steps CRM-Mobile Client für Microsoft® Office Outlook®

Das **Vertriebs-Cockpit** zeigt für alle oder ausgewählte Mitarbeiter sämtliche Verkaufschancen mit Anzahl, Wahrscheinlichkeit, gewichtetem Umsatz und Entscheidungsdatum.

Lösungsumfang

► Verkaufsprojekte verwalten

- Beliebig viele Opportunitäten bzw. Verkaufsprojekte für Neu- und Bestandskunden aus *Steps 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. 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

Steps 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 oder ergänzt 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 kann die investierte Zeit ermittelt werden

► Angebots- & Projektzuordnung

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

► Vertriebsanalyse & 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
- Diese Analyse durch *Steps OLAP* erfolgt in tabellarischer und grafischer Ansicht, wobei von aggregierten Summenwerten bis auf eine detaillierte Einzelebene 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
- Die Erweiterung durch *Steps DMS* ermöglicht eine rechtssichere elektronische Archivierung

► Mobile Integration

- Steps Vertriebssteuerung steht für mobilen Zugriff in Microsoft® Office Outlook® zur Verfügung
- Der *Steps Mobile CRM*-Ordner in Outlook enthält alle Kunden, Kontakte, Opportunitäten, und Tätigkeiten
- Erfassung bzw. Bearbeitung von Opportunitäten, Kunden und Kontakten sowie Tätigkeiten erfolgt direkt in Outlook
- Eine bidirektionale Synchronisation aktualisiert alle Daten im ERP-System und in Outlook, automatisiert oder manuell

