

solution2

NEWSLETTER

Inhalt:

Umsatz-Auswertungen
Vertriebskontrolle

● Umsatz-Auswertungen

Für alle, die Verantwortung an der Geschäftsentwicklung tragen, ist es unabdingbar jederzeit sowohl den Gesamt-Überblick zu haben als auch die Effizienz in jedem einzelnen Bereich exakt beurteilen zu können.

Gebraucht werden diese Informationen vor allem aber „ad hoc“ d.h. sofort in der aktuellen Situation und aus der aktuellen Situation.

Diese Funktionen sind in [solution2](#) überarbeitet und optimiert worden:

- **Jederzeit im laufenden Betrieb das aktuelle Gesamtergebnis der gesamten Geschäftstätigkeit einsehen können:**
 - monatlich absolute Umsatzzahlen und/oder absolute Deckungsbeiträge und/oder prozentuale Deckungsbeiträge
 - Gruppierung um Firmen : Kunden und Lieferanten in monatlicher Übersicht
 - Gruppierung um Warengruppen in monatlicher Übersicht
 - Gruppierung um Artikel/Produkte in monatlicher Übersicht
 - Gruppierung um Verkäufer
- **Jederzeit die Umsatzzahlen über einzelne Kunden oder Lieferanten**
 - Gruppierung siehe oben
- **Jederzeit die Umsatzzahlen über einzelne Artikel und Produkte**
 - Gruppierung siehe oben
- **Jederzeit die Umsatzzahlen über einzelne Warengruppen**
 - Gruppierung siehe oben

Das heisst, Sie können in jedem Augenblick alle Informationen direkt abrufen, die Sie für eine Übersicht oder Entscheidungsfindung benötigen. Und es ist eine echte Alternative für alle die , die noch immer ihre Umsatz/ Kosten-Zahlen in aufwändigen Tabellen-Dateien separat auflisten, um einen Überblick zu erhalten.

Der Ausdruck in [solution2](#) erfolgt mit Logo, Bearbeiter und Datum.

solution2

NEWSLETTER

● Anfragen / Angebote

Die **Vertriebsaktivitäten** als der Motor des Geschäftserfolges verdient jederzeit besondere Aufmerksamkeit.

Zusätzlich zu Protokollierung jeder einzelnen Akquisitionstätigkeit mit Gegenstand der Kunden-Anfrage/Akquisition, eventuellen Mitbewerbern, Verkaufschancenabschätzung, Priorität, geplantem Abschlussdatum, erwartetem Auftragswert und Festlegung der nächsten Schritte inklusive automatischen Wiedervorlagesystems, erhalten Sie jetzt auch noch eine Auswertung über die Vertriebsstätigkeit.

Anfrage / Akquisition / Angebot kann verschiedene Status erreichen:

nicht erledigte Vorgänge zum Beispiel:

- Kontaktaufnahme
- Kundenbedarf erfassen
- Verhandlung
- Kaufzusage

erledigte Vorgänge zum Beispiel:

- Auftrag erhalten
- kein Auftrag wegen Preis
- Kein Auftrag wegen Leistung

Unter der Registerkarte Statistik finden Sie jetzt eine Auflistung aller Angebote, sie können wählen zwischen erledigten und unerledigten und bestimmte Zeiträume auswählen.

- Damit erhalten sie zunächst die **Gesamtanzahl**,
- Sodann können sie diese Angebote nach **Status** aufschlüsseln lassen (erledigt/unerledigt oder detaillierte Statusangabe)
- und / oder nach **Mitarbeiter** (Verkäufer oder Innendienst)
- und / oder nach **Kunden** (Branche oder Firma)

Damit hat die Vertriebsleitung immer einen Überblick über die Gesamtsituation der Akquisition inklusive der Aktivitäten und Effektivität der Vertriebsmitarbeiter.

Ausdruck in **solution2** erfolgt mit Logo, Bearbeiter und Datum.