

Bereits in der Akquisephase alle Daten integriert verwalten: Verbindung Kunde – Projekt – Angebote – Akquisiteur



Ausgangspunkt für jede Projektbearbeitung ist der Verkauf. Ohne zielgerichtete Adressenqualifizierung und -historie ist keine gezielte Kundenansprache möglich. Diese zentrale Aufgabe ist stark mit der Qualität der Adressen und der Verlinkung zu bereits durchgeführten Aktionen/ Aktivitäten/ Projekten verbunden. Es ist daher elementar für Sie, dass Projektakquise-Funktionen und die Kosten der Akquise in die Gesamtbetrachtung mit einbezogen werden.

PACS unterstützt Sie bei der Projektakquise stufenweise von der Erstanlage des Kontaktes bis zum erfolgreichen Projektabschluss. Und das in vielerlei Hinsicht:

Interessenten- Zielgruppe qualifizieren

Der Kontakt wird bereits bei der Akquise angelegt. Die Qualifizierung erfolgt über frei definierbare Kategorien (Kontaktart, Kontaktgruppen wie z.B. Branche, Mitarbeiterzahl usw.) und eine Vielzahl von Freifeldern. Dadurch können die Adressen später schnell selektiert und für Mailings oder Telefonlisten genutzt werden. Die Wiedervorlage des Kontaktes wird in PACS und parallel in Microsoft Outlook definiert.

Keine Information geht verloren, egal ob aus dem Interessenten sofort oder erst später ein Kunde wird.

Benötigt der Akquisiteur das „Gesamt-Engagement“ eines Kunden mit allen Projekten (beauftragt, abgeschlossen etc.), Anfragen und Notizen, so kann diese Information sofort per Knopfdruck ausgedruckt werden: alle Informationen sind miteinander vernetzt!

FIRMA		PERSON		SONSTIGES	
Firma 1	BBW AG	Name	Vetter, Friedrich	Art	Kunde-Person
Firma 2	Energie	Anrede	Herrn	Kd-Nr.	100895
Firma 3		Titel	Dr.		
Anschritt	Landslute r Allee 234 80000 München	Position	Geschäftsführer	wichtig1	
		Tel. geschäftl.	089 89 66 87-0	wichtig2	
		Handy	0178 55 22 71	wichtig3	
		E-Mail 1	info@bbw-ag.de		
		Geburtsdag	17.07.1958		

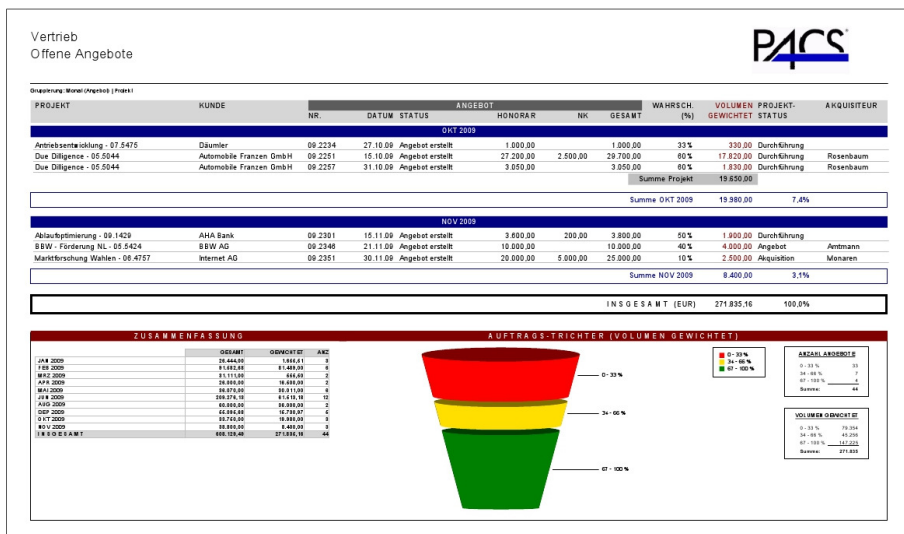
Vertrieb - Angebotstabelle *		* nur wenn auftragswahrscheinlichkeit eingetraumt							
Projekt	Datum	Status	Angebot	Honorar	NK	Gesamt	Wahrsch. %	Volumen gewichtet	Anteil %
Angebot									
BBW - Akquise - 10.5459	19.06.09	Angebot erstellt	15.000,00	0,00	15.000,00	33,0%	4.950,00		
BBW - Präsenstionsprojekt -	12.09.07	Angebot abgelehnt	30.000,00	0,00	30.000,00	10,0%	3.000,00		
	12.09.07	Angebot erstellt	25.000,00	0,00	25.000,00	10,0%	2.500,00		
								Summe Projekt	5.500,00
								Summe Angebot	10.450,00 5,5%
Durchführung									
BBW - Bauvorhaben Z1 -	08.10.07	Angebot beauftragt	56.000,00	3.000,00	59.000,00	100,0%	59.000,00		
BBW - Businessberatung -	15.06.09	Angebot beauftragt	11.400,00	1.500,00	12.900,00	100,0%	12.900,00		
BBW - Entwicklung 2100 -	03.06.06	Angebot beauftragt	43.000,00	3.000,00	46.000,00	100,0%	46.000,00		
	17.12.07	Angebot beauftragt	55.800,00	0,00	55.800,00	100,0%	55.800,00		
								Summe Projekt	101.600,00
BBW - Softwarelizenzen -	13.12.04	Angebot beauftragt	5.000,00	0,00	5.000,00	100,0%	5.000,00		
								Summe Durchführung	178.500,00 94,5%
								Insgesamt	188.950,00 100,0%

Reportbeispiel: Gesamtengagement Kunde

Angebote

Auch in der Angebotsphase können Sie die relevanten Informationen beim potenziellen Auftrag (Projekt) hinterlegen:

- Erstellte Angebote mit Datum, Nr. und aktuellem Entscheidungsstatus
- Beauftragte Change Requests
- Auftragswahrscheinlichkeit
- Beteiligte Vertriebsmitarbeiter (auch externe Vermittler)
- Vertriebsprovisionen (als %- oder Betragswert).



Reportbeispiel: Auftragstrichter nach Wahrscheinlichkeitsstufen

Reporting

Über integrierte Berichte/ Reports behalten Sie jederzeit den Überblick, wie bspw. Vertriebskontakte und -aktionen je Akquisiteur, Angebotsliste mit Einschätzung der Auftragswahrscheinlichkeit, Geplanter Umsatz nach Kunden-Gruppen (Branche, Prioritäteneinstufung ...).

Diese Informationen können nach erteiltem Auftrag oder bei Absage zur Ursachenforschung eingesehen und ausgewertet werden.

Zielpersonen importieren, qualifizieren & exportieren

Durch den integrierten Adressenimport aus Microsoft Excel kann Ihr Adressenbestand einfach & flexibel erweitert werden. Sämtliche Kontaktqualifizierungen können dabei mit importiert werden. Um die dabei ggf. auftretenden Dubletten in Ihrem Adressenbestand zu vermeiden, setzt PACS ein integriertes Dubletten-Suchprogramm ein, mit dem Sie doppelte Einträge schnell finden können, auch bei großen Datenmengen.

Über enge Schnittstellen können die in PACS verwalteten Adressen auch in anderen Applikationen weiter genutzt, wie bspw.

- Microsoft Word: zur Erstellung von Einzel- oder Serienbriefen
- Microsoft Outlook / Lotus Notes zum Versand von einzelnen oder Serien-Emails (auch mit Anhang)
- Export selektierter Kontaktdaten in Microsoft Outlook (kann automatisiert regelmäßig stattfinden)
- Export selektierter Kontaktdaten nach Microsoft Excel

Ihre Vorteile

- + Verlinkte Informationen zu Interessent/ Kunde und Projekt - von der Akquise bis zum Abschluss
- + Schneller Überblick zu den Vertriebsaktivitäten und -Kosten.
- + Enge Schnittstellen zu Microsoft Office