

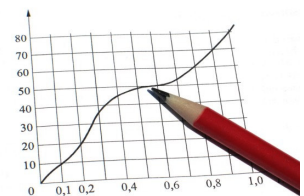
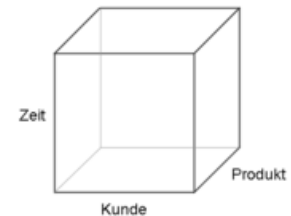
Aussagekräftige Informationen oder eher Ratlosigkeit?

Erfolg im Vertrieb hängt sehr stark von Reproduzierbarkeit und Transparenz ab. Die klassischen W-Fragen zum Annähern an dieses Ziel lauten:

WAS wurde **WANN** an **WEN** verkauft?

Für eine effiziente Vertriebsarbeit bzw. eine fundierte Unternehmenssteuerung und Planung ist jedoch eine vielschichtigere Betrachtung von elementarer Bedeutung!

WAS wurde **WANN WARUM WO** durch **WEN** an **WEN** auf Basis **WELCHER MASSNAHME** in **WELCHER ZEIT** mit **WELCHEM AUFWAND** und mit **WELCHEN RABATTEN** verkauft und **WAS** muss bis **WANN** mit **WELCHER MARGE** verkauft werden, damit die Unternehmensziele erreicht werden?



Liefert Ihre EDV auf solch komplexe und dynamische Fragestellungen schnell und ohne großen Aufwand aussagekräftige Antworten?

veSYSTEM: Clevere Lösungen finden

Die clevere Gestaltung von EDV-Systemen für den Vertrieb liefert die erforderlichen Funktionen für die vertriebliche Tagesarbeit und schafft gleichzeitig die Grundlage für klare Informationen zur strategischen Ausrichtung. Dafür müssen fachliche sowie soft- und hardwaretechnische Aspekte ebenso berücksichtigt werden, wie die organisatorischen Rahmenbedingungen.

Wo sind die Marktinformationen?

Die erforderlichen Daten sind größtenteils in den Unternehmen vorhanden - gelegentlich strukturiert in den EDV-Systemen, häufig jedoch in den Köpfen und verschiedensten persönlichen Werkzeugen der Handelnden verteilt.

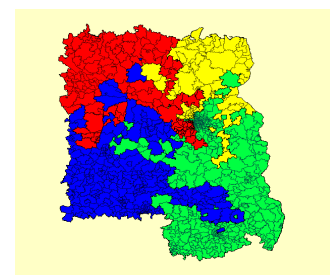
Es gilt, diese Daten technisch auswertbar zu machen.

Opportunities			
Opportunity-Inhaber	Bernhard Heindler (ändern)	Schlussstermin	31.08.2008
Opportunity-Name	smart@home	Betrag	18.000,00 €
Accountname	vevesa GmbH	Phase	Budget-Angebot
Typ	Neues Geschäft mit neuem Kunden	Wahrscheinlichkeit (%)	20%
Produkt	veSTRUCTURE	Grundentscheidung	

Wo sind die Kunden und die Vertriebsmitarbeiter?

Kenntnisse über die geografische Verteilung der Kunden und Außendienstmitarbeiter sowie die Darstellung interessanter Attribute (Umsatz, Größe, Potenzial, Störungs-Meldungen, Wettbewerber etc.) sind von zentraler Bedeutung.

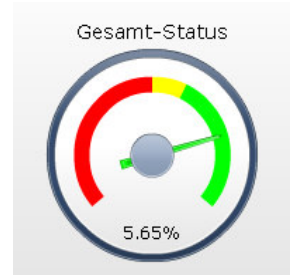
Mit dem richtigen Einsatz von GeoManagement-Systemen lassen sich Lücken, Stärken und Schwächen schnell aufzeigen und entsprechende Maßnahmen sicher einleiten.



Wie werden aktuelle und verlässliche Ergebnisse generiert?

Dem Vertriebs-Controlling kommt die Aufgabe zu, die in den Systemen vorhandenen Daten in aussagekräftiger Form zusammenzuführen und darzustellen.

Dafür sind am Markt unterschiedliche Werkzeuge verfügbar. Die Wahl reicht von einzelnen Komponenten, die in die vorhandene Datenwelt integriert werden bis hin zur Komplettlösung mit einer Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten. Eine Entscheidung sollte deshalb nicht ohne eine detaillierte Bedarfsanalyse getroffen werden.



Unsere Leistungen:

- Analyse der unternehmensintern vorhandenen Datenbasis, DV-Systeme und Bedarfssituation
- Gestaltung der EDV-Werkzeuge für eine effiziente Arbeit
- Verknüpfung der Werkzeuge und Systeme zur Datenauswertung unter Nutzung der vorhandenen Software
- Bei Bedarf Beschaffung und Integration neuer Werkzeuge
- Koordination der notwendigen Datenerfassung und -speicherung
- Entwicklung der inhaltlichen Ergebnisse und optischen Präsentation

Das ist uns wichtig:

- Die Nutzung der unternehmensintern vorhandenen System-Ressourcen (Hard- und Software) hat Priorität vor der Anschaffung und Integration neuer (kostenaufwändiger) Systeme.
- Es wird nicht einfach ein fertiges System implementiert, sondern es werden Auswertungsmöglichkeiten geschaffen, die individuell auf das Unternehmen und dessen Produkte zugeschnitten sind.
- Die ersten Auswertungen können nach kurzer Vorbereitungszeit gestartet werden. Dies erlaubt schnelle und gezielte Reaktionen auf die jeweilige Situation.

Ihr Ergebnis:

Relevante Informationen sind einfach abrufbar – aktuell und genau dann, wenn diese gebraucht werden. Mit der Kombination aus tabellarischen und grafischen Elementen verfügen Sie über ideale Darstellungsmöglichkeiten für die unterschiedlichen Anwendergruppen.

Aus den Ergebnissen können Sie sowohl für das Tagesgeschäft entsprechende Maßnahmen kurzfristig ableiten als auch für die mittel- und längerfristige Planung die notwendigen Grundlagen schaffen.