



Sales – Vertrieb professionell unterstützen und steuern

Erreichen Sie Ihre gesteckten Umsatzziele. Mit Sales erweitern Sie Ihre Kundeninformationsverwaltung. Damit unterstützen und steuern Sie Ihren Vertrieb. Sie setzen Ihre Ressourcen optimal ein und bewerten, bearbeiten und qualifizieren systematisch Ihre Vertriebspotentiale. Wie viele Angebote sind draußen? Wie ist der Umsatz im nächsten Quartal? Welchen Status hat die Opportunity in Ihrem individuellen Verkaufsprozess? Sales bietet Ihnen die maximale Kontrolle über die Einhaltung von Zielvorgaben. Ihre Mitarbeiter erhalten umfangreiche Unterstützung und verfügen über aktuelle Informationen.

Häufiger Alltag im Unternehmen

- ▶ Langwierige Angebotserstellung mit nicht transparenter Ablage
- ▶ Uneinheitliche Angebotsvorlagen
- ▶ Umständliche Angebotsverfolgung
- ▶ Aufwändige Forecast Erstellung und veraltete Zahlen
- ▶ Veraltete Artikeldaten, Produktdaten oder Preise
- ▶ Umständliche Terminorganisation und mangelhaftes Aufgabenmanagement
- ▶ Unvollständige oder keine Besuchsberichte
- ▶ Kein strukturierter Vertriebsprozess
- ▶ Mangelnde Transparenz über aktuelle Kalkulationen
- ▶ Fehlende Information über den Stand der Verkaufschancen und Vereinbarungen
- ▶ keine durchgehende Methodik, nach der Ihr Vertrieb arbeitet

Verkaufen mit Methode

Steuern Sie Ihre Verkaufsprojekte optimal und erhöhen Sie die Qualität Ihrer Vertriebsprozesse. GEDYS IntraWare 7 Sales hilft Ihnen, Ihre Verkaufschancen übersichtlich zu verwalten und unterstützt Ihr Verkaufsteam bei Bedarf mit individuell konfigurierter Verkaufsmethodik. Sie erhalten transparente Entscheidungskriterien, steuern den Vertrieb und schreiben Angebote. Flexible Analysen stützen und validieren Ihre Planung. Vereinfachte und moderne Prozesse sparen Kosten und verbessern Ihre Kundenbeziehung. Diese Transparenz ist optimale Voraussetzung für Ihren Erfolg.

Opportunities

Schnelles Erfassen einer Opportunity

Konzentration auf Kunden

Entlasten Sie Ihre Mitarbeiter von Verwaltungsaufgaben. Mit GEDYS IntraWare 7 Sales geben Sie Ihrer Vertriebsleitung, dem Außen- und Innendienst erstklassige Werkzeuge an die Hand. Kundenanfragen bearbeiten, Termine wahrnehmen, Besuchsberichte erstellen, Angebote schreiben und dabei nicht den Umsatz aus den Augen verlieren – GEDYS IntraWare 7 Sales unterstützt Sie dabei. Alle Vertriebsdokumente finden Sie übersichtlich in der elektronischen Kundenakte verwaltet. Kein mühsames Suchen bei der Angebotserstellung. In der Artikeldatenbank legen Sie Ihr gesamtes Sortiment nicht nur nach Artikelgruppe, sondern auch einzeln mit Preisen, Rabatten und weiteren artikelspezifischen Angaben, ab.

Mobile Mitarbeiter können jederzeit unterwegs Daten mit der Zentrale austauschen. Zusammen mit dem zusätzlichen Modul Mobile CRM erlaubt Sales die Verknüpfung und sichere Synchronisation beliebiger Kundeninformationen über Palm, Handhelds und Pocket-PC.

Mit modernen Analysen und Reportings werten Sie Ihre Vertriebsprozesse und Ihren Forecast aus. Das erlaubt effizientes Cross- und Upselling.

The screenshot shows a software interface for managing sales opportunities. At the top, it displays the company name 'Privatbank Osthaus' and contact information. Below this, there are several tabs: 'Allgemein', 'Berechnung', 'Kalkulation', 'Wettbewerb', 'Weitere', and 'Bemerkung/Anhang'. The 'Allgemein' tab is active, showing fields for 'Betreff' (CRM Projekt), 'Nummer' (0-20061208-010064), and 'Beschreibung'. There are also fields for 'Angebotswährung' (Euro) and 'Umsatz' (9.912,00). A table shows 'Hauswährung' (EUR) with 'Umsatz' (9.912,00) and 'Bew. Umsatz' (9.912,00). The 'Abschlussdatum' is set to '08.12.2008' and the 'Abschlussgrund' is 'Angebot deckt Kundenanforderung ab'. On the right side, there are fields for 'Status' (Gewonnen) and 'Phase' (Angebotsphase). Below the form, there is a table with columns for 'Betreff', 'Status', '%', 'Umsatz', and 'Ersteller'. The table contains one entry: '08.12.2008 CRM Projekt', 'Gewonnen', '100%', '9912,00 EUR', 'Excel Kalkulation', and 'Ulrich Vega'.

Klare Vertriebsstrukturen

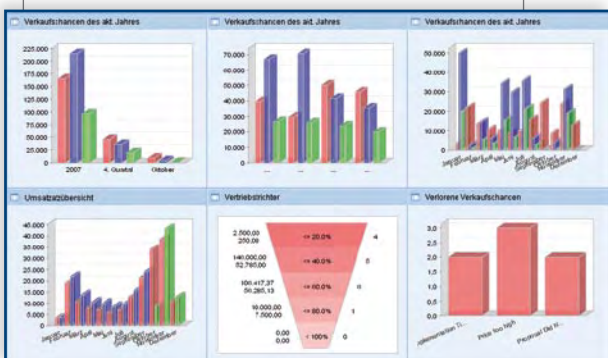
Über die Organisationsdatenbank bilden Sie Ihre Vertriebsstruktur ab und steuern so Lese- und Bearbeitungsrechte. Darüber hinaus ordnen Sie Umsatzvorgaben den Vertriebsmitarbeitern und -teams sowie Produktlinien zu. Dies ist die Basis für Ihre Auswertungen in der Pipeline-Analyse.

Verkaufschancen nutzen

Sprechen Sie mit dem Entscheider. In der Verkaufschance sammeln Sie alle Schlüsselinformationen über den Kunden: Anforderungen, gewünschte Ergebnisse, Namen und Haltungen der beteiligten Personen und Wettbewerber. Sie erkennen ihre Stärken und Schwächen und erarbeiten Aktionen zum Aufbau einer positiven Beziehung. Für erfolgreiche Strategien erfassen Sie mit GEDYS IntraWare 7 Sales alle Angaben über Lösungsangebote, bestehende Mitbewerber und die Beurteilung des Kunden. Auf dieser Basis formulieren Sie Ihre Nutzenargumentation und die strategische Positionierung Ihres Produkts.

Opportunities

Individuelle Dashboards und regelbasierte Suchen liefern Ihnen grafische Auswertungen und wichtige Informationen auf einen Blick.



Pipeline-Analyse

Die Pipeline-Analyse ermöglicht einen schnellen Überblick.

Pipeline-Analyse		Vertriebsmitarbeiter wechseln	Sales Organ. w		
Global Products Sales Prozess komplex		Thomas Winkler/IWFair			
Stage	Pipeline	Min	Max	Actual	Factor
Leadphase		1	30	11	10%
Präsentationsphase		2	25	4	25%
Angebotsphase		7	17	3	37%
Abschlussphase		10	15	1	67%
Übersicht für "Leadphase"		Max. Verweildauer			
Company	Subject	Probability	Ant. Revenue		
Airline AG	Notes Lizenzen	60%	255.200,00		
Aku International GmbH	Drucker	40%	4.094,31		
Awia Tabacco GmbH	Hardware	50%	89.000,00		

Kalkulation und Angebot

Mit Hilfe der Kalkulation im Modul Sales können Angebote schnell berechnet und erstellt werden. Sie gestalten Ihre Kalkulationen auf Basis einheitlicher Vorlagen und Schemata. Die bedienerfreundliche Notes-Kalkulation nutzt den komfortablen mehrwährungsfähigen Artikeleditor und berücksichtigt dabei alle Artikelangaben und Preislisten aus der Artikeldatenbank. Darüber hinaus bietet das Modul Sales eine Excel-Kalkulation mit Datenimport und -export. Ordnen Sie Produktgruppen Werten aus der Excel-Kalkulation zu und Sie erhalten so eine aussagekräftige Forecast-Auswertung.

Sie können zu jeder Verkaufschance beliebig viele Kalkulationen erstellen und ablegen, die Sie auf Wunsch auch in das Angebot übernehmen.

Mit dem Angebotsgenerator kombinieren Sie auf Wunsch unterschiedliche Vorlagen und fassen Sie zu einem endgültigen Angebot in WinWord zusammen.

Strategisches Verkaufen

GEDYS IntraWare 7 Sales führt Sie durch einen strukturierten Verkaufsprozess. Individuell konfigurierbare Vorgehensweisen und Aufgaben unterstützen Sie bei der Planung und Durchführung.

Gliedern Sie Ihre Verkaufsprozesse in einzelne Phasen und werten Sie über die integrierten Pipeline-Analysen Potenziale und Umsätze aus. Erkennen Sie frühzeitig Engpässe im Vertriebsprozess, wie z.B. die Anzahl der identifizierten Potenziale. Verkaufsphasen beinhalten Vorgaben und allgemeine Liegezeitinformationen.

Für die Meilensteine definieren Sie Aktionen und Coaching-Anweisungen.

Identifizieren Sie die richtigen und wichtigen Potenziale. Über integrierte Fragebögen in Ihrem Verkaufsprozess qualifizieren Sie Ihre Verkaufschance und unterstützen Ihren Vertriebsmitarbeiter bei der richtigen Bewertung.

Eine abschließende Auswertung eines Verkaufsprozesses gibt Ihnen einen Überblick darüber, ob der Vertriebsprozess planmäßig stattgefunden hat. So sichern Sie Ihre Qualität.

Angebotserstellung**Schnelles Erstellen von umfangreichen Angeboten**
**Sales – Die wichtigsten Funktionen****Verkaufschancen**

- ▶ Erstellen/Ändern von Verkaufschancen
- ▶ Unterschiedliche Währungen einstellbar
- ▶ Dokumentieren von Wettbewerber-Informationen
- ▶ Zuordnung zu Vertriebsmitarbeitern und Vertriebsteams
- ▶ Zuordnung beliebig vieler Kalkulationen in Notes oder Excel (versionierbar)
- ▶ Wahl Forecast-relevant: Ja/Nein
- ▶ Angabe zu Abschlussdatum und Status der Verkaufschance
- ▶ Felder für Zusatzinformationen (Technisch, Management, Allgemein)
- ▶ Einbindung individueller, verkaufsunterstützender Vertriebsprozesse
- ▶ Bewertung der Abschlusswahrscheinlichkeiten über individuell konfigurierbaren Fragenkatalog
- ▶ Erstellen von Angeboten aus der Verkaufschance heraus
- ▶ Zugang zu allen zugeordneten Vorgangsdokumenten
- ▶ Informationseingabe zu weiteren Beteiligten
- ▶ Kopieren von Verkaufschancen mit neuem Betreff, neuer Nummer und Wahrscheinlichkeit

Unterstützung der Vertriebsprozesse

- ▶ Erstellen und Ändern von Vertriebsprozessen
- ▶ Hinterlegung der Fragenkataloge (Kopplung an Vertriebsprozess)
- ▶ Hinterlegung von Liegezeiten
- ▶ Definition der Phasen im Prozess
- ▶ Angabe der Phasenwahrscheinlichkeit (in Prozent)
- ▶ Erstellen von Meilensteinen, Aktionen und Coaching-Anweisungen
- ▶ Vorgaben für Vertriebstrichter

Artikelverwaltung

- ▶ Eigenständige Artikeldatenbank
- ▶ Erstellen/Ändern von Artikeln
- ▶ Verwaltung von mehreren Preisen pro Artikel mit unterschiedlichen Rabattstufen und MwSt.-Sätzen
- ▶ Zuordnung zu Geschäftsbereich, Warengruppen und Artikelgruppen
- ▶ Lieferanteninformationen (Preis, Artikelnummer u.w.)
- ▶ Anzeige von Bestand, Status und Lieferzeit
- ▶ Mehrsprachiger Rechnungstext und Beschreibungstext mit Bildern oder Anhängen für die Angebotserstellung
- ▶ Einfache Skalierbarkeit
- ▶ Preislisten pro Kunde, pro Kundengruppe, pro Währung, pro Land mit Gültigkeitszeitraum

Erfolge messen

Mittels der Umsatzplanung erfassen Sie das Potenzial und steuern die Forecast-Auswertung. GEDYS IntraWare 7 Sales stellt Ihnen Planung, Einschätzung und Bewertung von Potenzial und Umsatz auf einen Klick übersichtlich dar. Sie verschaffen sich ein umfassendes Bild über den aktuellen Stand der Verkaufschancen, in welcher Phase Sie sich befinden und wann der Abschluss geplant ist. In den verschiedenen Ansichten lesen Sie Umsatztrends ab und erfassen Marktentwicklungen. Reports und Analysen liefern Ihnen die Grundlagen für Ihre Vertriebsplanung und Ursachenforschung. Lernen Sie aus Ihren Erfolgen!

Internationaler Einsatz

Sales ist eine mehrsprachige Anwendung. Kollegen im In- und Ausland arbeiten in einer Anwendung und wählen über Einstellungen die gewünschte Sprache für Ihre Arbeitsumgebung. Auch länderübergreifende Auswertungen sind somit problemlos und schnell erstellt.

Die neue Language-Configuration-Technologie ermöglicht es Unternehmen, Teile oder die gesamte Anwendung selbst in eine beliebige Sprache zu übersetzen – ohne zusätzlichen Programmieraufwand. Internationale Unternehmen erhöhen somit die Akzeptanz der Software auch in anderen Landes-Organisationen.

Kalkulationen

Notes:

- ▶ Erfassen von Positionen frei oder aus Artikeldatenbank wählbar
- ▶ Suchfunktionen für Artikel (Artikelnummer, Teile der Artikelbezeichnung oder Nummer)
- ▶ Frei wählbare Währung mit Umrechnung
- ▶ Verwaltung der Kalkulation in beliebiger Währung
- ▶ Status der Kalkulation
- ▶ Mailversand von Kalkulationen
- ▶ Angebotsterminierung und Wiedervorlage
- ▶ Kopieren von Kalkulationen

Excel:

- ▶ Kalkulationsvorlagen
- ▶ Konfigurierbares Mapping der Werte von und in Notes
- ▶ Kopieren von Kalkulationen

Forecast

- ▶ Auswertungen nach Vertriebsbetreuer, -team und Produktlinien (ab V7.1)
- ▶ Gegenüberstellung von Soll-/Ist-Werten (ab V7.2)
- ▶ Excel-Export zur grafischen Auswertung (ab V7.2)

Angebote

- ▶ Beliebig viele, versionierbare Angebote und Alternativangebote
- ▶ Frei über Angebotsgenerator konfigurierbar
- ▶ Angebote in MS Word

- ▶ Mehrsprachige Angebote möglich

Pipeline-Analyse

- ▶ Gegenüberstellung der Bewertungen und Wahrscheinlichkeiten
- ▶ Vertriebsbetreuer- und Team-Auswertungen
- ▶ Übersicht der Einzel-Verkaufschance pro Prozess und Phase
- ▶ Gegenüberstellung der Ist-/Soll-Werte

Spezielle Features/Auswertungen

- ▶ Zuordnung von Opportunities zu Kunden aus beliebig vielen Officemodulen
- ▶ Zuweisung von externen Vertriebspartnern
- ▶ Sicherstellung aktueller Daten durch automatisierte, periodische Überprüfung
- ▶ Auswertbarkeit der Opportunities durch unterschiedliche Darstellungsmöglichkeiten
- ▶ Gegenüberstellung bewerteter und unbewerteter Umsätze in Ansichten
- ▶ Unterstützung bei der systematischen Behebung von Replizier- und Speicherkonflikten
- ▶ Dashboards für die grafische Auswertung (Person/Team)
- ▶ Regelbasiertes Suchen für schnelle Informationsbereitstellung



Systemvoraussetzungen der GEDYS IntraWare 7 Module

Client: Ab Lotus Notes 6.5.5 für Windows. Lotus Notes 8 Standard, Lotus Notes 8 Basic und Lotus Domino 8 ab GEDYS IntraWare 7.15, Build 01.11.2007

Server: Der Dominoserver wird ab Version 6.5x unterstützt und für die Sametime-Integration ein dazu passender Sametime Server ab Version 6 vorausgesetzt.

Anwendungsserver: Je nach Anzahl der Benutzer und vorhandener Infrastruktur wird ein eigenständiger Anwendungsserver für die GEDYS IntraWare 7 Installation empfohlen.

Betriebssystem: Einsetzbar auf allen Serverplattformen, die von Lotus Notes/Domino unterstützt werden (z.B. Windows XP, WinNT, Windows 2000, Linux, OS/390, iSeries). Einschränkungen für bestimmte Serverplattformen sind möglich.

Web-Anbindung: Voraussetzung ist IBM Websphere Portal 6, Jetspeed 2.1.2 oder ein anderer JSR-168 kompatibler Portalserver.

GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49(0) 661 9642-400
Fax +49(0) 661 9642-99

www.gedys-intraware.de
info@gedys-intraware.de

Petersberg (bei Fulda)
Braunschweig
Kirchheim/Teck (bei Stuttgart)
Bramsche (bei Osnabrück)



A Division of GROUP Business Software

