

SalesControl

Vertriebscontrolling leicht gemacht

Das Add-on

Der Vertrieb ist die wichtigste Schnittstelle zum Kunden. Die systematische Analyse und Steuerung der kundennahen Prozesse ist entscheidend für den Vertriebs Erfolg. Wir haben ein Add-on für Sage CRM entwickelt, welches Ihnen die strategische Vertriebsplanung und das Controlling der Vertriebsaktivitäten in Ihrem Unternehmen erleichtert.

The screenshot shows the 'SalesControl' interface within Sage CRM. At the top, there's a navigation bar with tabs like 'Verlauf', 'Control-Center', 'Kalender/Aufgaben', etc. The main area is divided into two sections. The top section, titled 'Übersicht', contains a summary table with columns for 'Aktion', 'Klassifikation', 'Anzahl', 'Firmen', 'Summe', and 'Pro Tag'. The bottom section shows a detailed view for a specific user ('Constantin Behr2') and action ('Ausgehender Anruf'), listing 423 companies with columns for 'Firma', 'Letzte Kommunikation', 'Fälligkeit', and 'Status'.

Aktion	Aktion 2	Aktion 3	Klassifikation	Anzahl	Firmen	Summe	Pro Tag
Besprechung	Ausgehender Anruf		A	10	103	1030	5,15
Ausgehender Anruf	Ausgehende E-Mail		B	5	53	265	1,33
Ausgehende E-Mail	Ausgehender Anruf		C	4	423	1692	8,46
Summe:					579	2987	14,94

Firma	Letzte Kommunikation	Fälligkeit	Status
1. Wessels Hovel Ltd	Keine Kommunikation	Dringend	90
2. Zurich International	Keine Kommunikation	Dringend	90
3. Bar Ball Media	Keine Kommunikation	Dringend	90
4. Theflon Carpets Ltd	Keine Kommunikation	Dringend	90
5. Controlled Cleaning	Keine Kommunikation	Dringend	90
6. WSP Corporation	Keine Kommunikation	Dringend	90
7. WestLJCI	Keine Kommunikation	Dringend	90
8. Karon Carpent Ltd	Keine Kommunikation	Dringend	90
9. ZMA Homes	Keine Kommunikation	Dringend	90
10. ZMA Satraf	Keine Kommunikation	Dringend	90
11. Nacori Noudaf	Keine Kommunikation	Dringend	90
12. World Plc	Keine Kommunikation	Dringend	90

Übersicht der geplanten Aktion für den ausgewählten Vertriebsmitarbeiter

Strategische Vertriebssteuerung mit SalesControl

Aktivitäten-Management ist eines der drei Einflussfaktoren, die den Erfolg von Außendienst-Mitarbeitern beeinflusst. Bei der Planung und beim Controlling der Aktivitäten im definierten Potential hilft SalesControl für Sage CRM.

SalesControl ist in zwei Benutzerebenen geteilt: für Vertriebsmanagers (administrativer Bereich) und für Vertriebsmitarbeiter (Übersichtsbereich).

Ein Beispiel:

Ihre Kunden sind in Gruppen aufgeteilt (A,B,C...). Als Vertriebsleiter definieren Sie die Frequenz der Vertriebstätigkeiten, z.B. dass alle A-Kunden 1x im halben Jahr besucht und 1x im viertel Jahr angerufen werden sollen. Ihr Sage CRM vergleicht die Eingabe mit den letzten Aktivitäten, die beim Kunden hinterlegt sind. Loggt sich der Key-Accounter des Kunden ein, sieht er im Kundenstamm bzw. in seinen Aktivitäten, dass er z.B. in 31 Tagen den Kunden angerufen haben muss und kann entsprechend seine Termine planen.

Die Hauptfunktionen im Überblick

- Controlling Vertriebsaktivitäten für Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter
- Bestimmung der Aktivitätenfrequenz für jeden Kunden des zuständigen Vertriebsmitarbeiters
- Handlungsanweisungen nach Klassifikationen - individuell nach Gebiet, Umsatz, etc. - einteilbar
- Festlegen der Zeitabstände, in denen die Aktivitäten erbracht werden müssen
- Vertriebsmitarbeiter sieht die für ihn geplante Aktivität auf dem Kundenstamm angewandt
- Sortierung der Aktivitäten nach Fälligkeit und Überfälligkeit

Entdecken Sie Ihr Optimierungspotential — Sales Control unterstützt Sie bei der zielgerichteten Steuerung Ihres Vertriebsteams effizient.