

Erfolgreiche Verkäufer überzeugen durch direkten und versierten Umgang mit seinen Kunden, einem Gespür für Wünsche und Bedarf und durch beste Organisation und Steuerung seiner Verkaufsprozesse.

Steps Vertriebssteuerung schafft Abhilfe bei erklärungsbedürftigen Produkten und komplexen Lösungen. Denn Steps Vertriebssteuerung unterstützt Sie, wenn

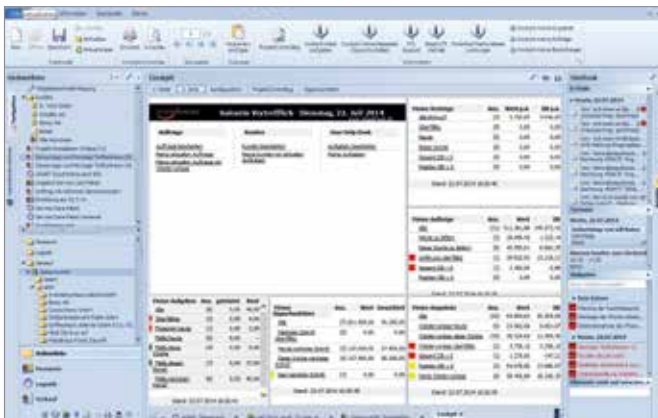
- der Verkaufsprozess langwierig und unübersichtlich wird
- die Abschlussquote zu gering und wenig vorhersehbar ist
- die Analysemöglichkeiten für Verbesserungspotenzial sehr eingeschränkt sind
- scheinbar unveränderbare Probleme den Verkauf erschweren
- die Planung zukünftiger Verkaufsabschlüsse (Forecast) zu unsicher ist

Steps Vertriebsteuerung ermöglicht Unternehmen, erfolgreicher im Verkauf und produktiver im Geschäftsalltag zu werden. Mit **Steps Vertriebssteuerung** behält der Verkäufer jederzeit die Kontrolle im Verkaufsprozess. Mit der gewonnenen Zeit kümmert er sich um wesentliche Kontaktarbeit. Er ist immer und aller Orts in der Lage, alle Verkaufsprozesse im Detail einzusehen und eventuelle Schwächen in der Verkaufspipeline rechtzeitig zu beheben.

Verkäufer bringen durch konsequente Nutzung von **Steps Vertriebssteuerung** ihre Verkaufschancen strukturierter und schneller zum Abschluss.

Steps Vertriebssteuerung

- Verkaufsprojekte
- strukturierte Verkaufsschritte
- Tätigkeitserfassung
- Vertriebsanalyse
- Dokumentenablage
- Outlook-Integration



Das Vertriebs-Cockpit zeigt für alle oder ausgewählte Mitarbeiter sämtliche Verkaufschancen mit Anzahl, Wahrscheinlichkeit, gewichtetem Umsatz und Entscheidungsdatum.

Ihr Vorteil:

- Die Nutzung von strukturierten und messbaren Schritten im Vertriebsprozess
- Die Dokumentation historischer sowie die Planung zukünftiger Aktivitäten
- Die Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit von Verkaufsoportunitäten
- Transparenz als Basis für Weiterentwicklung des Verkaufsteams
- Mobile Nutzung mit Steps CRM-Mobile Client für Microsoft® Office Outlook®

Verkaufsprojekte verwalten

- Beliebig viele Opportunitäten bzw. Verkaufsprojekte für Neu- und Bestandskunden aus Steps Kontaktmanagement führen
- Alle für den Vertrieb notwendigen Informationen im Verkaufsprojekt einsehen
- Adresse, Ansprechpartner und deren Funktionen („Key-player“) aus beliebigen Kunden oder Lieferanten bereitgestellt bekommen
- Notwendige Angaben zur Firma wie bspw. Profil, Produkte und Leistungen, Marktstellung, Firmenstruktur, etc. hinterlegen
- Geschäftskritische Punkte und deren Ursachen können je Ansprechpartner hinterlegt werden
- Beliebig viele Merkmale und Ausprägungen stehen für individuelle Informationen und Kriterien zur Verfügung

Strukturierter Verkaufsprozess

- Je Opportunität werden die notwendigen Verkaufsschritte bzw. Meilensteine aufgeführt, die wie eine Checkliste abgearbeitet werden können
- Für jeden Verkaufsschritt ist der Status und das Datum der Ausführung verfügbar
- Die vorgegebenen Verkaufsschritte können auf Basis von Solution Selling® genutzt oder individuell definiert werden
- In Abhängigkeit der ausgeführten Verkaufsschritte definiert sich die Erfolgswahrscheinlichkeit der Opportunität
- Über Aufgaben können die eigenen Wiedervorlagen gesteuert oder andere Mitarbeiter mit einer Aufgabe beauftragt werden
- Jede Opportunität hat einen verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter

Tätigkeitserfassung

- Für jedes Verkaufsprojekt werden beliebig viele Tätigkeiten bzw. Aktionen erfasst
- Details zu ausgeführten Verkaufsschritten bzw. Meilensteinen werden so dokumentiert
- Aktionen für zukünftige Verkaufsschritte können damit geplant und bspw. via eMail zur Wiedervorlage gebracht werden
- Je Opportunität und Mitarbeiter wird die investierte Zeit ermittelt

Angebots- & Projektzuordnung

- Je Opportunität können mehrere Angebote erfasst werden
- Diese Angebote bilden in einem weiteren Schritt die Basis für einen Auftrag und eine Rechnung in Steps Verkauf
- Mehrere Opportunitäten können einem Projekt zugeordnet werden, womit auch komplexere Verkaufssituationen abzubilden sind

Vertriebsanalyse & Auswertungen

- Opportunitäten werden detailliert nach unterschiedlichen Kriterien ausgewertet und analysiert:
 - Vertriebsmitarbeiter
 - Kunde bzw. Interessent
 - Status
 - aktuelle Erfolgswahrscheinlichkeit
 - potentielle Angebotssumme
 - erledigte Verkaufsschritte
 - Dauer des Verkaufs
 - Gründe für Verlust
- Diese Analyse durch Steps OLAP erfolgt in tabellarischer und grafischer Ansicht, wobei von aggregierten Summenwerten bis auf eine detaillierte Einzelebene verzweigt werden kann (Analyse der Vertriebspipeline)

Dokumentenablage

- Für jede Opportunität können Dokumente unterschiedlichster Art hinterlegt werden
- Serienbriefe, Besuchsberichte, Kundenanalysen, Marktstudien, Wirtschaftlichkeitsrechnungen, etc. sind so eindeutig abgelegt und können gezielt wieder verwendet werden
- Die Erweiterung durch Steps DMS ermöglicht eine rechtsichere elektronische Archivierung

Mobile Integration

- **Steps Vertriebssteuerung** steht für mobilen Zugriff in Microsoft® Office Outlook® zur Verfügung
- Der Steps Mobile CRM-Ordner in Outlook enthält alle Kunden, Kontakte, Opportunitäten, Tätigkeiten und Aufgaben
- Erfassung bzw. Bearbeitung von Opportunitäten, Kunden und Kontakten, Aufgaben sowie Tätigkeiten erfolgt direkt in Outlook
- Eine bidirektionale Synchronisation aktualisiert alle Daten im ERP-System und in Outlook, automatisiert oder manuell