

# Vertriebssteuerung mit Steps Business Solution

## Effiziente Verkaufssteuerung und -analyse

Im Verkauf von komplexen Lösungen ist ein strukturierter und transparenter Vertriebsprozess die Grundlage des Erfolges. Durch die Definition und Ausführung der zum erfolgreichen Verkaufsabschluss notwendigen Schritte sowie deren detaillierte Kontrolle können Verkäufer und Verkaufsmanagement zielgerichtet und effizient unterstützt werden.

Der Verkäufer behält jederzeit die Kontrolle im Verkaufsprozess und Schwächen in der Vertriebspipeline können rechtzeitig erkannt sowie gegensteuernde Maßnahmen eingeleitet werden. Gerade Unternehmen, die erklärungsbedürftige Lösungen und Produkte vertreiben, können damit die häufigsten Herausforderungen im Verkaufsprozess lösen:

- ▶ zu langer Verkaufsprozess vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- ▶ zu geringe Abschlussquote
- ▶ markante Meilensteine, an denen der Verkauf immer wieder stockt
- ▶ die Planung der kommenden Verkaufsabschlüsse (Forecast) ist zu unsicher
- ▶ fehlende Analysemöglichkeit für Verbesserungspotenzial

**Steps Vertriebssteuerung ermöglicht Unternehmen, erfolgreicher im Verkauf und produktiver im Geschäftsalltag zu werden.**

Vertriebsmitarbeiter können durch konsequente Nutzung von Steps Vertriebssteuerung Ihre Verkaufschancen strukturierter und schneller zum Abschluss bringen. Sie profitieren von Steps Vertriebssteuerung insbesondere durch

- ▶ die Nutzung von strukturierten und messbaren Schritten im Vertriebsprozesses
- ▶ die Dokumentation historischer sowie die Planung zukünftiger Aktivitäten
- ▶ die Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit von Verkaufsoportunitäten
- ▶ mobile Nutzung mit Steps CRM-Mobile Client für Microsoft Outlook

Schritt	erledigt	Fällig am	% Bezeichnung
1	☑	01.02.2006	0 Vorkaufvertrag erfüllt
2	☑	01.02.2006	0 Marketingkriterien erfüllt
3	☑	01.02.2006	0 Potenzieller Sponsor identifiziert
4	☑	03.02.2006	10 Initialität hergestellt
5	☑	06.02.2006	10 Sponsor hat Pain zugegeben
6	☑	06.02.2006	10 Sponsor hat Kaufvision
7	☑	06.02.2006	10 Sponsor untersucht weiter
8	☑	06.02.2006	10 Zugang zur Macht verhandelt
9	☑	06.02.2006	25 Sponsor Brief Bestätigung
10	☑	08.02.2006	25 Zugang zur Macht
11	☑	08.02.2006	25 Power Sponsor hat Pain zugegeben
12	☑	08.02.2006	25 Power Sponsor hat Kaufvision
13	☑	08.02.2006	25 Power Sponsor untersucht weiter
14	☑	09.02.2006	25 Evaluierungsplan vorgeschlagen
15	☑	09.02.2006	50 Evaluierungsplan akzeptiert
16	☐		50 Evaluierungsplan läuft
17	☐		50 Abmahnung durchgeführt
18	☐		50 Angebot abgegeben
19	☐		50 Entscheidung steht aus
20	☐		75 Mündliche Zusätze erhalten
21	☐		90 Vertragsverhandlungen laufen
22	☐		100 Vertragsdokumente unterschrieben
23	☐		100 Erfolgskriterien messen



# Vertriebssteuerung mit Steps Business Solution

## Effiziente Verkaufssteuerung und -analyse

### Leistungsbeschreibung



#### 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 („Keyplayer“) aus der Kundenadresse bereitgestellt bekommen
- ▶ Notwendige Angaben zur Firma wie bspw. Profil, Produkte und Leistungen, Marktstellung, Firmenstruktur, etc. in Textfeldern hinterlegen
- ▶ Geschäftskritische Punkte und deren Ursachen können je Ansprechpartner hinterlegt werden
- ▶ Bis zu 20 freie Felder für individuelle Informationen und Kriterien stehen pro Opportunität zur Verfügung

#### Strukturierter Verkaufsprozess

- ▶ Steps Vertriebssteuerung ist nach der Verkaufsmethode Solution Selling® aufgebaut
- ▶ 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 individuell ergänzt werden
- ▶ In Abhängigkeit der ausgeführten Verkaufsschritte definiert sich die Erfolgswahrscheinlichkeit der Opportunität
- ▶ Jede Opportunität hat einen verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter

#### Tätigkeitserfassung

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

#### Angebots- und 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 und Auswertungen

- ▶ Opportunitäten können detailliert nach unterschiedlichen Kriterien ausgewertet und analysiert werden:
  - 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 Archiv** ermöglicht eine rechtsichere elektronische Archivierung

#### Mobile Outlook-Integration

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

**Step Ahead AG**  
Burgweg 6  
82110 Germering

Tel +49 (0)89 / 89 40 60-0  
Fax +49 (0)89 / 89 40 60-10  
Mail [info@stepahead.info](mailto:info@stepahead.info)  
Web [www.stepahead.info](http://www.stepahead.info)

