



DER NUTZEN VON VERTRIEBSSOFTWARE FÜR IHRE FIRMA

1. AUSGANGSLAGE

Ihre Firma steht vor der Entscheidung, eine Automatisierung der Vertriebsprozesse in Angriff zu nehmen oder Sie haben bereits mit der Umsetzung begonnen. Das Thema ist jedoch noch nicht auf allen Ebenen gefestigt und wirft noch Fragen auf.

Die Evaluations- und Einführungsphase zu verkürzen ist nur möglich, wenn aus der Unternehmens-, Verkaufs-, und IT-Strategie klar ersichtlich ist, wie die Softwarefunktionalitäten zur Sicherstellung und Umsetzung dieser Strategien eingesetzt werden. Damit überhaupt mit einer Automatisierung der Vertriebsprozesse begonnen werden kann, muss intern das Budget besprochen werden; auch wenn in der ersten Phase nur ein Vorprojekt geplant ist.

Nach Aufzeigen möglicher Potenziale, des ROI (Return on Investment) und eines Vorgehensplans ist die Geschäftsleitung in den meisten Fällen bereit, in ein solches Projekt zu investieren.

2. PROJEKTZIELE KUNDENNUTZEN-ANALYSE - „AUTOMATISIERUNG VERTRIEBSPROZESSE“

Innerhalb eines Workshops werden diverse Kennzahlen aus Ihrem Bereich Verkauf gemeinsam erarbeitet.

Durch die Kundennutzen-Analyse ist danach klar ersichtlich, mit welchen Massnahmen welche Einsparungen bzw. Mehrumsätze in Ihrem Unternehmen erzielt werden können. Die daraus resultierenden Zahlen belegen klar den zu erwartenden ROI durch die Durchführung dieses Projekts.

Die aus der Kundennutzen-Analyse resultierenden Kennzahlen sind eine gute Basis für das weitere Vorgehen bzw. die Budgetbeantragung für ein Projekt „Automatisierung Vertriebsprozesse“.

3. IHR NUTZEN

- Aufzeigen von Nutzenpotenzialen
- Detaillierte Potenzialdarstellung
- Aufzeigen typischer Investitionen
- Berechnung des resultierenden ROI's
- Darstellung der Ergebnisse (Ist / Soll) in einem Dokument

4. GRUNDLAGEN

- Worddokument um Ihre Daten zu erfassen
- Worddokument mit Erläuterungen zum Datenerfassungsblatt
- Exceldokument mit Kundennutzen-Analyse

5. TÄTIGKEITEN

- Datenerfassungsblatt „Kundennutzen-Analyse“ muss von Ihnen vorab erarbeitet werden (ca. 2 Stunden)
- Gemeinsamer Workshop zur Erarbeitung Ihrer Kennzahlen Marketing und Verkauf (ca. 3-5 Stunden)
- Aufarbeitung der Kennzahlen durch uns für die Präsentation vor Ihrer Geschäftsleitung (ca. 2-3 Tage)
- Gemeinsame Präsentation der erarbeiteten Kennzahlen vor Ihrer Geschäftsleitung (ca. 2 Stunden)
- Besprechung weiteres Vorgehen