

PiSA sales Vertriebsmanagement

Innovative Tools für Ihren Erfolg

Das Vertriebsmanagement im PiSA sales CRM ermöglicht Ihnen einzigartige Steuerungsmöglichkeiten und enorme Zeitvorteile bei der Erfassung, Bearbeitung, Verfolgung und Auswertung von Vertriebsvorgängen wie Anfragen, Geschäftschancen, Angeboten und Aufträgen.

Optimieren und automatisieren Sie Ihren Außendienst mit digitalen Besuchsberichten, nutzen Sie eine 360°-Sicht auf Interessenten und Kunden und bearbeiten Sie zeitsparend Ihre To-dos und Termine. Bei der professionellen Konfiguration und Kalkulation von Angeboten unterstützt Sie das System ebenso wie bei der Analyse von potentiellen Verkaufschancen und der Auswertung des Sales Funnels. Mit unseren mobilen CRM-Lösungen sind Sie auch unterwegs immer bestens informiert - online und offline.

- ✔ effiziente Vorgangsbearbeitung durch gemeinsame Wissensbasis
- ✔ rollenbasierte Zugriffsverwaltung auf Vorgänge und zugeordnete Informationen / Dokumente
- ✔ zentrale Verwaltung von vorgangsspezifischen Aktivitäten-Historien/To-dos, Dokumenten, Ansprechpartnern etc.
- ✔ optimale Unterstützung der Bearbeitung von vertriebsrelevanten Unterlagen durch Dokumentordner und Strukturierung von Dokumenten
- ✔ spezifische Workflows für alle Vertriebsvorgänge inklusive automatischer Erzeugung von Standardaktivitäten (Aufgaben, Termine etc.) sowie Standarddokumenten (Vorlagen, Leitfäden, AGBs etc.)
- ✔ Berechnung des gewichteten Umsatzes unter Verwendung von Go- und Get-Wahrscheinlichkeiten
- ✔ umfangreiche Forecast-Analyse und Darstellung der Vertriebs-Pipeline inkl. Abbildung der angefragten, angebotenen bzw. beauftragten Produkte und Leistungen
- ✔ komfortable Erfassung des Lieferumfangs an Geschäftschancen, Angeboten und Aufträgen
- ✔ grafische Darstellung von Prozessen, Analysen und Ergebnissen sowie Abbildung der jeweiligen Konkurrenz-Situationen

The screenshot displays the PiSA sales CRM desktop interface. At the top, there's a navigation bar with 'Sales', 'Bearbeiten', and 'Ansicht'. Below it, a search bar contains 'EUREKA-Suche'. The main area is titled 'Vertriebsvorgänge' and shows a table of sales activities. Below the table, there's a funnel chart showing the sales pipeline stages and their corresponding values.

Kunde	Umsatzwert	Vorgang	Typ	Stichwort	Kunde	Chance am	Antrag am	Auftrag am	Forecast	Umsatz (ungewichtet)	Go-Wa	Get-Wa	Umsatz (gewicht)	Kaufm. Bearbeiter
SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	€	Angebot	Neumaschine	Hydraulikmotoren	SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	26.08.2015	11.06.2016			4.505.500,00	100 %	40 %	1.802.200,00	Triebs, Frank (TYNACCOON Int)
Evangelische Kirche in Karlsruhe, Evangelische K	€	Geschäftschance	Anfrage	Jugendclub Neubau	Evangelische Kirche in Karlsruhe, Evangelische K	13.09.2016	18.02.2017			2.800.000,00	100 %	10 %	280.000,00	Richter, Thomas (TYNACCOON
Lichtbau KJ Lichtbau GmbH (Karlsruhe)	€	Angebot	Standard	Angebot Elektroinstallation - Lichtbau KJ	Lichtbau GmbH (Karlsruhe)	18.07.2016	18.08.2016			2.565.000,00	100 %	10 %	256.500,00	Richter, Thomas (TYNACCOON
ARLAG Turbinen AG (Bochum)	€	Angebot	Neumaschine	Konfektions-Maschine	ARLAG Turbinen AG (Bochum)	04.08.2015	22.04.2016			1.880.000,00	100 %	100 %	1.880.000,00	Siebert, Heinrich (Serviceabte
Stadtverwaltung Worms (Worms)	€	Geschäftschance	Anfrage	Sanierung Jansenschule Worms	Stadtverwaltung Worms (Worms)	13.09.2016	20.04.2017			1.350.000,00	100 %	5 %	67.500,00	Richter, Thomas (TYNACCOON
Singh Group (Ahmedabad)	€	Auftrag	Standard	Druckgussanlage - WZM 90.14	Singh Group (Ahmedabad)		04.09.2015			1.257.000,00	100 %	0 %	1.257.000,00	Richter, Thomas (TYNACCOON
SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	€	Geschäftschance	Standard	Quote lubrication system AZH 223	SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	22.04.2016	11.07.2016			1.220.000,00	100 %	15 %	183.000,00	Miller, Max (Tynacoon Interna
Aqua AG (München)	€	Geschäftschance	Vorschlag	Angebot für Shell Solar Dubai (Zentral: Solar Vertrieb Deutschland GmbH (Nürnberg)	Aqua AG (München)	17.05.2016	16.09.2015	25.03.2017		1.200.000,00	50 %	5 %	30.000,00	Kosellek, Dirk (Tynacoon Inter
BEW Berliner Energie- und Wasserversorgung Gr	€	Angebot	Dienstleistung	Schaltanlage ZH 5000	BEW Berliner Energie- und Wasserversorgung Gr	28.01.2016	01.10.2015			1.200.000,00	100 %	0 %	0,00	Triebs, Frank (TYNACCOON Int
Mares GmbH (Berlin)	€	Auftrag	Neumaschine	Order 5 x Druckgussanlage 90.14	Mares GmbH (Berlin)	16.06.2016	16.06.2016			1.072.746,48	100 %	100 %	1.072.746,48	Neumann, Markus (TYNACCOO
Landratsamt Deggendorf (Deggendorf)	€	Angebot	Ausschreibung	Neubau Berufsschule Deggendorf	Landratsamt Deggendorf (Deggendorf)	13.09.2016	19.01.2017			1.028.905,50	100 %	10 %	102.890,55	Richter, Thomas (TYNACCOON
Hono Gerätebau GmbH (Drafiag)	€	Auftrag	Standard	WZM 90.09 Horizontal	Hono Gerätebau GmbH (Drafiag)		04.10.2015			952.000,00	100 %	0 %	952.000,00	Richter, Thomas (TYNACCOON
Solar Vertrieb Deutschland GmbH (Nürnberg)	€	Angebot	Neumaschine	Angebot für Shell Solar Dubai (Zentral: Solar Vertrieb Deutschland GmbH (Nürnberg)	Solar Vertrieb Deutschland GmbH (Nürnberg)	15.02.2016	16.06.2016			945.132,00	100 %	100 %	945.132,00	Kluwe, Andreas (Serviceabteil
ARLAG Turbinen AG (Bochum)	€	Angebot	Neumaschine	Angebot 1 x Zentral-Schmieranlage MAJ	ARLAG Turbinen AG (Bochum)	01.04.2016	29.05.2016			898.000,00	100 %	30 %	269.400,00	Bornmann, Rainer (Tynacoon Ir
SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	€	Angebot	Neumaschine	Angebot 'Schmieranlage Kompakt' mit ei	SWS Anlagenbau AG (Hamburg)	11.04.2016	12.07.2016			892.157,00	100 %	100 %	892.157,00	Kosellek, Dirk (Tynacoon Inter
K&K Packaging (Münster)	€	Angebot	Neumaschine	Quote HLX 2	K&K Packaging (Münster)	10.08.2015	02.07.2016			885.000,00	100 %	30 %	265.500,00	Scharf, Adrian (Technischer V

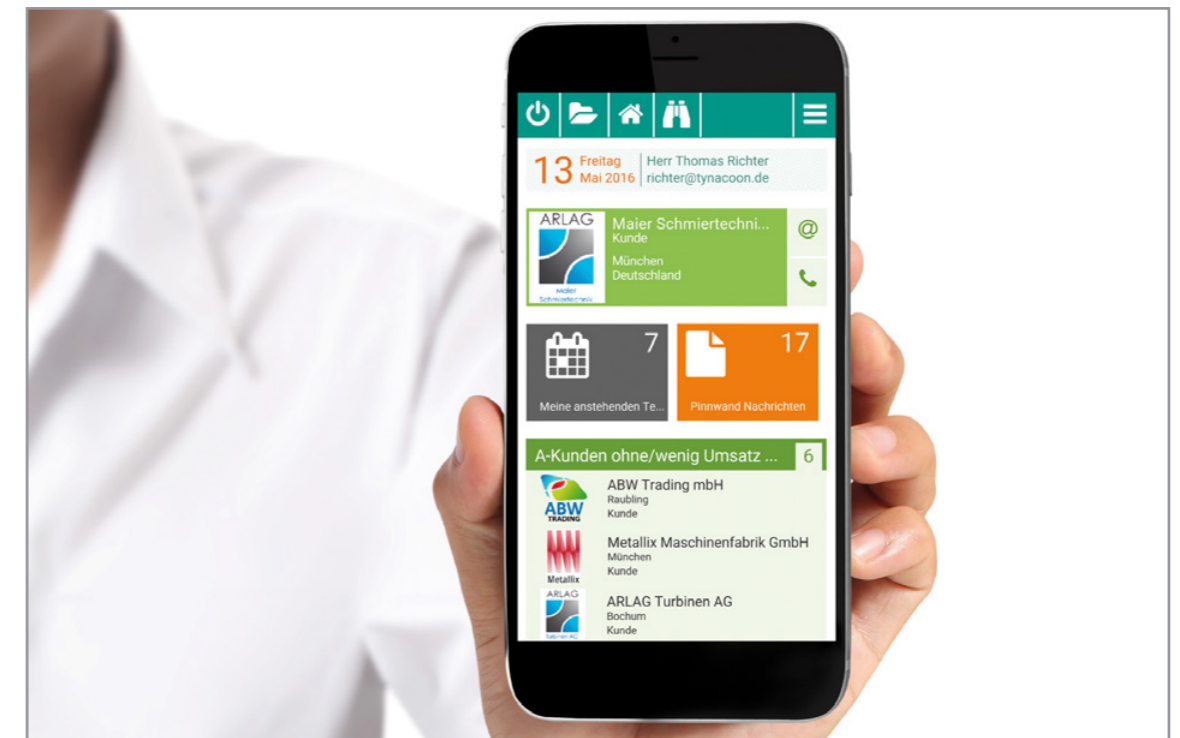
Trichter	Idealer Trichter	Erkundung	9.682.318 €
Anzeige <td>Umsatz gewichtet</td> <td>Potenzieller Lead</td> <td>11.065.052 €</td>	Umsatz gewichtet	Potenzieller Lead	11.065.052 €
		GC in Bearbeitung	4.493.634 €
		Angebotsgenerierung	1.805.688 €
		Angebot OK	2.074.631 €
		Angebot gewonnen	7.363.838 €
		Summe	36.485.160 €

Übersicht der Vertriebsvorgänge

Zentrale Vertriebssteuerung

Als Vertriebsverantwortlicher profitieren Sie dank einer transparenten Wissensbasis über sämtliche operativen Kennzahlen sowie dem Überblick über alle Vorgänge von einzigartigen Möglichkeiten, Ihren Vertrieb zu steuern. Workflows führen Sie und Ihr Team sicher von der Anfrage und Geschäftschance zum Angebot, vom Angebot zum Auftrag. Alle Informationen (z.B. Ansprechpartner & Unternehmen, Aufgaben, Termine, Korrespondenzen, Dokumente) sind direkt am jeweiligen Vorgang verfügbar. Kontaktinformationen wie interne und externe Personen, Lieferanten oder Mitbewerber werden rollenbezogen verwaltet.

Dank der integrierten Vertriebsplanung haben Sie die Möglichkeit, die aktuellen Ist-Zahlen der Vertriebspipeline mit den jeweiligen Planzahlen zu konfrontieren. Top-Down- und Bottom-Up-Verfahren werden in Planungsbäumen angezeigt und erleichtern Ihnen den Planungsprozess. Die Vertriebsplanung ist unter anderem über Branchen, Regionen, Kunden, Sparten/Produkte, Vertriebsorganisationen oder einzelne Mitarbeiter möglich. Mit wenigen Klicks können Sie sich die aktuellen Vertriebsdaten auch in Ihrem persönlichen Cockpit anzeigen lassen.



PiSA sales CRM Smartphone-App

Angebotsverfolgung

Die Arbeitsweise im PiSA sales CRM erlaubt Ihnen nicht nur eine 360°-Sicht auf aktuelle Angebote, sondern unterstützt Sie auch bei der Angebotsverfolgung und der Rekapitulation des Ursprungsvorgangs (z.B. eine Geschäftschance). Schnell und einfach ist die Überführung einer Geschäftschance in ein Angebot und die Überführung des Angebots in einen Auftrag möglich. Alle wichtigen Informationen werden bei der Überführung übernommen und sind in der Historie nachvollziehbar.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Management der Vertriebsvorgänge im PiSA sales CRM bietet Ihnen die zentrale und einheitliche Ablage sowie die Verwaltung aller Informationen, die entscheidend für den Vertriebs Erfolg sind.

Prognosen und Auswertungen

Umfassende Forecast-Analysen ermöglichen Ihnen eine sichere Prognose Ihrer Vertriebs-erfolge. Die transparente Übersicht über offene Geschäftschancen, Angebote und Aufträge erlaubt die Identifizierung von Stärken und Schwächen Ihrer Pipeline. Auf Basis der 360°-Sicht auf den einzelnen Vertriebsvorgang und den verlinkten Informationen über Stärken und Schwächen des Wettbewerbs können Sie und Ihre Kollegen die jeweils optimale Strategie ableiten.

Strategische Entscheidungen werden am besten auf Basis belastbarer Kennzahlen getroffen. Das PiSA sales CRM bietet Ihnen hierfür leistungsstarke, analytische Werkzeuge und Reporting-Möglichkeiten. Schnelle Ad-hoc-Auswertungen per Klick sind ebenso möglich, wie die einfache, mehrstufige Verdichtung von Daten in mehreren Dimensionen. Im integrierten Reportcenter verwenden Sie umfangreiche und professionell gestaltete Berichte. Es liefert aktuelle Analysen, u.a. aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Service und Aktivitätenmanagement. Neben den zahlreichen vorgefertigten Standardreports können individuelle Charts leicht angepasst und in verschiedenen Formaten wie Excel-Tabellen, PDF- oder Word-Dokumenten ausgegeben werden.

Lieferumfang und Angebotskalkulation

Die komfortable Erfassung des strukturierten Lieferumfangs an Vertriebsvorgängen erfolgt einfach per Mausklick. Shortcuts für Lieferpositionen, Bedarfsartikel, Text- und Summenzeilen sowie Drag-and-drop-Funktionen machen die Bearbeitung des Lieferumfangs einfach.

Über eine leistungsfähige Textbaustein-Verwaltung können Sie ansprechende Textkonser-ven (z.B. mit Bildern und Tabellen) nutzen, die mehrsprachig im CRM-System hinterlegt werden können. Per Klick ist so die Ausgabe eines chinesischen Angebotsdokuments und einer deutschen Version möglich. Neben der Ausgabe von kaufmännischen Angeboten ist auch die Generierung von angebotsspezifischen technischen Spezifikationen, Handbüchern oder Bedienungsanleitungen möglich.

Im PiSA sales CRM arbeiten Sie mit einer flexiblen Vorgangs- und Produktkalkulation sowie mit verschiedenen Kalkulationsgruppen in einem einheitlichen Kalkulationsmodell. Ob Einzelprodukt, Produktmix oder ertragsabhängige Preisberechnung: Alle Möglichkeiten werden vom PiSA sales CRM unterstützt.

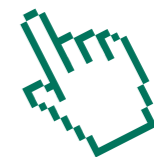
Konkurrenzsituation vorgangsbezogen abbilden

Mitbewerberinformationen erfassen Sie im PiSA sales CRM übersichtlich in den Kategorien des Mitbewerberprofils. Die Informationen sind zentral in der Kontaktdatenbank archiviert. Um Konkurrenzsituationen konkret, objektiv und bewertbar abzubilden, können Sie z.B. Fremdprodukte oder Aktivitäten Ihrer Mitbewerber mit eigenen Vertriebsvorgängen in Beziehung setzen, analysieren und auswerten und daraus gezielt Vertriebs- und Produktstrategien ableiten. Alle zum Mitbewerber erfassten Informationen können automatisch in professionellen Reports analysiert und ausgegeben werden.



Wir beraten Sie gern!

www.pisasales.de



PiSA sales GmbH
Fredericiastraße 17-19
D-14050 Berlin

Tel: +49 (0)30 810 700-0
Fax: +49 (0)30 810 700-99
info@pisasales.de
www.pisasales.de

CRM-Infopaket anfordern:



© 2016 PiSA sales GmbH; Nr. D-09-097916, Version 9
Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.