

Funktionalitäten

Der Auftrag als Basis – alles auf einen Blick

- Klassieren von einzelnen Auftragsdossiers als Lead-Dossier (Ist Lead/ Ist verloren)
- Kennzeichnen der Lead-Dossiers durch Auftragskategorien resp. –arten.
- Hinterlegen des Endtermins für den voraussichtlichen Auftragseingang
- Durchgängiges Verknüpfen in die Auftragsverwaltung

Auftragsdossier: Neu erfassen

Muster AG
Brunau AG / Akquisition der Brunau AG

Auftrag

Dossierdatum * 09.05.2012 Ist erledigt Ist storniert
Ihre Referenz Peter Döng Ist Lead Ist verloren
Kürzel / Nr. * Brunau AG Ist Kassendossier
Bezeichnung * Akquisition der Brunau AG

Kategorie Neukunde
Art Einzelauftrag
Endtermin 30.09.2012 Leistungen pauschal abrechnen

Spezielle Zahlungsbed. @

Ertragsbestimmung
Kostenstelle @ Änderbar
Kostenträger @ 300: Europa Änderbar

Vorauszahlungen
Datum Vorauszahlung Verrechnet

Anzahl Belege: Total Umsatz: 0,00
Anzahl Rechn.: Total Fehlbetrag: 0,00

Führung und Steuerung des Verkaufs-prozesses

- Zuteilen der involvierten internen und externen MitarbeiterInnen
- Durchgängiges Verknüpfen mit den Firmen- und Personenadressen
- Hinterlegen der Schätzwerte und Chancen von frei bestimmbaren Produkten oder Produktgruppen
- Nachführen der effektiven Auftragswerte
- Ermitteln der Abweichungen von Offert- zu Auftragswerten

Auftragsdossier: Neu erfassen

Muster AG
Brunau AG / Akquisition der Brunau AG

Dossier-Mitarbeiter/innen
Sachbearbeiter/in @ Dufaux Yves
Verantwortliche/r @
Weitere Mitarbeit. 1 @
Weitere Mitarbeit. 2 @

Schätzwerte	Schätzwerte	%-Chancen	Gewicht	Auftragswerte
Produkte	25'000.00	50.0%	12'500.00	
Dienstleistungen	55'000.00	50.0%	27'500.00	
Support	5'000.00	50.0%	2'500.00	
weitere Label				
weitere Label				
Total:	85'000.00	50.0%	42'500.00	

Gesamtsschätzwert x 1 85'000.00 Zahlungsziel 00.00.00
Projektreserve 0.00
Projektrisiko 0.00 Wert der angefangenen Arbeiten: 0.00
Del credere-Risiko 0.00 In die Bewertung aufnehmen

Anzahl Belege: Total Umsatz: 0,00
Anzahl Rechn.: Total Fehlbetrag: 0,00

Kontaktmanagement – nahtlose Verwaltung der Kundenkontakte

- Sämtliche Aktivitäten werden auftragsbezogen hinterlegt und verwaltet
- Frei definierbare Kriterien für das Klassieren der Aktivitäten
- Zuteilen von Wiedervorlagen (Task) durch Hinterlegen von Zuständigkeit und Datum
- Direkte Verbindung zu Email

Auftragsdossier: Neu erfassen

Muster AG
Brunau AG / Akquisition der Brunau AG

Verlauf

Erstellt	Eintrag / Ergänzung	Zu erledigen	Termin
01.05.2012	Anruf	Dufaux Y.	05.05.2012
09.05.2005	Kalter Anruf	Dufaux Y.	20.05.2005
Dvlp	Offerte erstellen		

Aufgaben / Tasks

Aufgabe	Erfasst am

Anzahl Belege: Total Umsatz: 0,00
Anzahl Rechn.: Total Fehlbetrag: 0,00

Aussagekräftiges Reporting durch Auswertungen und Reports

- Schnellsuche von einzelnen Dossiers aufgrund der Klassierung oder durch Auftragskategorien resp. –art.
- Suche nach Schätzungen
- Suche nach Verlauf auf Basis der hinterlegten Aktivitäten oder Zuständigkeit
- Anzeigen von erledigten oder unerledigten Aktivitäten in einer gewünschten Zeitspanne
- Die Auswertungen sind sowohl online als auch auf Papier erhältlich

Auftragsdossiers nach Verlauf finden...

Eintrag: Nicht berücksichtigen...

Ergänzung
Bemerkung

Erledigung:
Termin 01.01.2012 - 30.05.2012 (zu erledigen bis)
Durch / von Dufaux
 Alle Aufgaben (mit Verlauf) Erledigte Aufgaben Unerledigte Aufgaben

Eintrag erstellt:
Erstellt am 00.00.00 - 00.00.00 Erstellt von (Benutzerinitialen)

Suchoptionen:
 Alle Auftragsdossiers durchsuchen
 Nur aktuelle Auftragsdossiers durchsuchen
 Nur markierte Auftragsdossiers durchsuchen

Suchen Abbrechen