



Bamberg, Dezember 2015

Was Provisionsabrechnung NICHT ist

Wozu die Provisionsabrechnung gut ist, haben wir schon oft dargestellt. Es ist jedoch auch wichtig, sich zu verdeutlichen, was Provisionsabrechnung NICHT ist.

1. Ein Ersatz für Führungsgespräche

Sie können Führungsgespräche auf Basis aktueller Umsatzzahlen und Qualitätszahlen führen – diese Unterstützung werden Sie durch das Provisionssystem erhalten, aber das persönliche Gespräch mit den einzelnen Vertriebspartnern ist durch nichts zu ersetzen.

2. Automatisierte Umsatzsteigerung

Es wäre schön, wenn man nur eine Technologie für Provisionsabrechnung kaufen müsste und sich dann zurücklehnen könnte, um dann zuzusehen, wie sich Ergebnisse einstellen. Aber nein, Provisionssysteme sind für sich genommen keine Wundermittel. Damit sich Ergebnisse einstellen benötigen sie eine umfassende Vertriebsstrategie, bei der die richtigen Vertriebsprozesse, Personen, Inhalte und Daten usw. integriert werden.

3. Ein klangvoller Name für Abrechnung

Weit gefehlt – wie der Name vermuten lässt, umfasst die Provisionsabrechnung nicht nur die Berechnung der Provision, Boni oder variablen Gehaltsanteile. Die Provisionsabrechnung steuert die Kundenbeziehung, die Führung der Vertriebspartner und die interne Kommunikation Ihres Unternehmens.

4. Lösung, von der nur die Vertriebsabteilung profitiert

Es stimmt, dass die Vertriebsabteilung direkt von der Provisionsabrechnung profitiert. Das Ziel des Einsatzes von Provisionsabrechnungen ist aber letztendlich die Steigerung des Umsatzes. Wenn Sie darüber nachdenken, werden Sie feststellen, dass die Dinge so sein sollten. Sie können in Ihre Abrechnungssystematik jederzeit weitere Abteilungen beteiligen.

Pressemeldung

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 leistungsfähige Lösungen für die Provisionsabrechnung und die Organisation von Vertriebspartnern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen, Schwerpunkte liegen in der Finanzdienstleistung und Telekommunikation. FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Anpassung und Einführung. Die anpassbaren Standardsysteme dienen als Basis in der Individualprogrammierung. Die Systeme sind als Konzernlösung und Hostingsystem einzusetzen.

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Presseinformationen finden Sie unter www.fabis.de/presse