

Instrumente der Vertriebssteuerung



Was in der Produktion zum Standard gehört, ist im Vertrieb eher die Ausnahme: die Qualität wird kaum gemessen. Das ist erstaunlich, da die Wertschöpfung im Vertrieb ganz entscheidend für Umsatz und Ertrag verantwortlich ist.

Sobald Unternehmen die Arbeitsschritte im Vertrieb als Prozess durchgehend betrachten, sind Planung und Analyse möglich. Das kundenspezifische individuelle Vorgehen ist dann systematischen zu betrachten.

Um die Ressourcen im Vertrieb zu nutzen, ist zu prüfen, wie Aufträge gewonnen werden, etwa die Quote aus der Anzahl der Versuche und der gewonnenen Aufträge. Ziel ist maximale verkaufsaktive Zeit zu gewinnen und den Vertrieb von administrativen Aufgaben zu entlasten.

Die kritischen Erfolgsfaktoren im Verkauf sind:

- Leadgenerierung
- Prozessabstimmung zwischen Marketing und Vertrieb
- Transparenz der Vertriebsprozesse
- Wissen über Kunden
- Kundendialog
- Einsatzsteuerung

FABIS Vertriebssteuerung

Die FABIS Vertriebssteuerung ist eine flexible Lösung, die sich an die Vertriebsprozesse anpassen lässt. Zentrale Abläufe sind im Vertrieb oft ähnlich strukturiert. Diese typischen Abläufe fasst FABIS in einer Out-of the Box Lösung zusammen.

Die individuelle Herangehensweise bei ausgewählten Themen schafft den Wettbewerbsvorteil. Dazu lässt FABIS individuelle Anpassungen über Definitionen zu, die sich im laufenden Betrieb von den Fachabteilungen ändern lassen.

FABIS optimiert Vertriebsprozesse von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarungen. CRM Funktionen mit nahtloser MS-Office Anbindung, Kampagnen Management, Emailmanagement setzen Anwender im Marketing und Kundenservice ein. Vertriebsleiter motivieren und führen Vertriebsmitarbeiter, Händler und Partner mit leistungsorientierter Vergütung. Mitarbeiter aller Abteilung sind auf den Vertriebs Erfolg ausgerichtet.

Blogbeitrag

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung. Spezialgebiet sind die Provisionsabrechnung und das Vertriebspartner Management. Die flexiblen und kombinierbaren [Module](#) dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Fertighausbau.

Grundfunktionalitäten sind [Revisionssicherheit](#), Internationalisierung, [Zugriffsrechte](#) nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche. Der [modulare Aufbau](#) des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. [Schnittstellen](#) werden definiert und nicht programmiert.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung.

Ansprechpartner:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

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

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

www.fabis.de