



Fundierte Grundlage für erfolgreiches Controlling



ERP-Zahlen analysieren und vergleichen:

- Wie sehen die aktuellen Absatzzahlen aus? Noch nicht auf dem Schirm, denn die nächste Excel-Auswertung kommt erst morgen per E-Mail?
- Bei welchen Artikelgruppen deutet sich ein negativer Absatztrend an, wo muss gegengesteuert werden?
- Wie entwickeln sich die Umsätze in den einzelnen Vertriebsgebieten im Vergleich zur aktuellen Gesamtentwicklung?
- Wie sahen die zeitnahen Werte im Vorjahr aus? Sind die Zahlen besser oder schlechter?



Mit SMARTCRM.ERP und SMARTCRM.Absatz aktuelle Analysen jederzeit auf dem Schirm:

- Import des Zahlenmaterials aus dem ERP-System und Analyse der Verkaufszahlen
- BI-Funktionalitäten
- Tagesaktueller Überblick zu Umsatzpositionen, Auftragspositionen, Deckungsbeitragspositionen, offenen Posten usw.
- Übersichtliche Diagramm-Darstellung
- Perspektiven je Kunde, Artikel, Verkaufsgebiet, Land etc.
- Drill-Down-Funktion
- Taggenaue Vergleiche der Planwerte / tatsächlichen Zahlen
- Monats- und Jahresauswertungen mit taggenauen Vergleichen für definierbare Vorjahre
- Darstellung in unterschiedlichen Währungen
- Mandantenspezifische und übergreifende Auswertungen



Planzahlen definieren und überwachen:

- Jahresplanung auf Basis von Regionen, Key Accounts, einzelnen Kunden und unter Berücksichtigung von Saisonkurven?
- Decken sich Plan- und Ist-Zahlen?
- Müssen Maßnahmen ergriffen oder gar die Planungen angepasst werden?



Mit SMARTCRM.ERP und SMARTCRM.Planung die Planzahlen im Fokus behalten:

- Planung auf unterschiedlichen Ebenen
- Zuordnung/Kumulierung pro Kunde, Verkäufer, Mandant
- Anzeige der Vergleichswerte
- Planaufteilung anhand von Saisonkurven
- Kennzeichnung planbarer Artikel, Produktgruppen
- Aktuelle Soll-/Ist-Vergleiche



Entwicklung der Zielvereinbarungen im Blick:

- Sind die angestrebten Vertriebsziele im grünen Bereich?
- Gibt es Abweichungen bei einzelnen Mitarbeitern, bei denen gegengesteuert werden sollte?
- Bei welchen Kunden ist ein Trendwechsel erkennbar?



Mit SMARTCRM.ERP und SMARTCRM.Ziele das Ziel immer vor Augen:

- Zielvereinbarungen je Mitarbeiter, Team
- Definierbare Kriterien, z. B. für Umsatz, Neukunden usw.
- Frühwarnsystem, Soll-/Ist-Vergleiche
- Plus-/Minuslisten der Kundenumsätze, Trendwechsel



Projekte kalkulieren und nachverfolgen:

- Wie hoch sind die Erfolgchancen der aktuellen Projekte?
- Welches sind die Top-Projekte?
- Wie sind die Prognosen zum erwarteten Auftrags-eingang? Wie steht es um den aktuellen Forecast?



Mit SMARTCRM.Projekte zum Projektmanagement mit Rundum-Blick:

- Organisation und Dokumentation der Vertriebsprojekte
- Projektbewertung
- Erfolgsstatistiken, Kalkulation
- Forecast pro Monat, Quartal, 24 Monate rollierend



Wer darf auf welche Informationen zugreifen:

- Die Mitarbeiter sollen nur die Informationen sehen, die sie für Ihre Arbeit tatsächlich benötigen?
- Die Leitungsebene soll den unternehmensweiten Überblick über BI-Analysen und Vertriebsvereinbarungen gewinnen?



Mit SMARTCRM Rechte detailliert verwalten:

- Umfangreiche Rechteverwaltung zur detaillierten Vergabe von Nutzerrechten
- Bspw. für Adressen, Absatzauswertungen, Zielvereinbarungen usw.
- Daten lesen, bearbeiten und löschen
- Funktionen ausführen
- Rechtedefinition auf Gruppen- und Mitarbeiterebene

Jetzt mit CRM im Controlling durchstarten

SMARTCRM liefert Ihnen alle aktuelle Informationen und Analysen, die Sie als solide Basis für Ihr Management benötigen.

Alle Module für Ihr Controlling auf einen Blick:

The dashboard displays a central 'SMARTCRM.Basis' module surrounded by various other modules:

- SMARTCRM.Projekte
- SMARTCRM.Absatz
- SMARTCRM.Planung
- SMARTCRM.Ziele
- SMARTCRM.Inxmail
- SMARTCRM.DMS
- SMARTCRM.ERP
- SMARTCRM.Exchange.Sync
- SMARTCRM.Web
- SMARTCRM.App
- SMARTCRM.Offline
- SMARTCRM.Wettbewerb
- SMARTCRM.GeoMap
- SMARTCRM.Tourenplanung
- SMARTCRM.Ticket
- SMARTCRM.Maschinen

Sehen Sie unser CRM-System live – kostenlos und unverbindlich direkt auf ihrem Bildschirm:

<https://smartcrm.gmbh/unternehmen/online-demo-vereinbaren>



Hauptsitz: Georg-Todt-Straße 1, 76870 Kandel, Deutschland, Tel. +49 7275 98866-0, vertrieb@smartcrm.de, www.smartcrm.de

Niederlassung Österreich: Mayrwiesstraße 11, 5300 Hallwang bei Salzburg, Österreich, Tel. +43 662 870952-0, vertrieb@smartcrm.at, www.smartcrm.at

Niederlassung Schweiz: Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld, Schweiz, Tel. +41 52 770 00-50, vertrieb@smartcrm.ch, www.smartcrm.ch