



# PROJEKT.Geschäft



## Projekt-/Leadverwaltung

- Organisation und Dokumentation Ihrer Vertriebsprojekte
- Versand von Aufgaben mit Fälligkeit und Erinnerung
- Vollständige Projekthistorie: Angebote, Dokumente, Berichte, E-Mails etc.



## Projekt-/Leadbewertung

- Bewertung der Vertriebsprojekte
- Darstellung in 4-Felder-Matrix auf Grundlage der Portfolioanalyse der Boston Consulting Group
- Definierbare Kriterien zur Auf- und Abwertung



## Projekt-/Leadphasen

- Strukturierung der Projekte nach Phasen: Forecast, Kalkulation, Angebotserstellung, Ablaufplanung und -verfolgung
- Dokumentation von Meilensteinen



## Projekt-/Leadbeteiligte

- Verknüpfung zuständiger Adressen / Ansprechpartner
- Zuweisung von Verantwortlichkeiten und Rollen



## Forecast

- Erfolgsstatistiken, Kalkulation
- Forecast pro Monat, Quartal, 24 Monate rollierend



## Angebotserstellung

- Vorlagengesteuerte Angebotserstellung
- Hinterlegung von Vorlagen in Ihrem Corporate Design



## Angebotsvarianten

- Beliebig viele Angebotsüberarbeitungen bzw. -varianten, z. B. auf Basis von Artikelstamm, Sonderkonditionen, Zuweisung der Positionen zu Angebotskategorien



## Angebotsverfolgung

- Nachfassen von Angeboten und Terminüberwachung
- Aufgabenversand an zuständige Mitarbeiter inklusive Fälligkeiten und Erinnerungen

## Erfolgschancen nutzen

Mit SMARTCRM wissen Sie in jeder Phase Ihres Vertriebsprojekts genau, wo Sie ansetzen müssen.

The screenshot shows a dashboard with a table of projects and a summary of forecast data. The table includes columns for company name, address, location, and various project metrics. The summary below the table shows forecast data for 2018 and 2019, with a comparison of planned vs. actual values.

Plan	2018	2019	2018	2019
Umsatz	4.961.500	2.273.481	4.961.500	2.273.481
Umsatz gesamt	5.292.000	2.273.481	5.292.000	2.273.481
Plan	10.854.116	4.575.485	10.854.116	4.575.485
2018 prog.	10.854.116	4.575.485	10.854.116	4.575.485
2017	6.183.989	2.280.892	6.183.989	2.280.892

The screenshot shows a detailed view of a project for ANNOGS GMBH. It includes a header with project name and status, a table of project phases, and a detailed list of project activities with their respective dates and statuses.

Standort	Bezeichnung	Beurteilung	Kriterien	Originalprojekt	Angebot realisiert	Dokumente	Auftrag
3	Aufübertragung 1	Entschädigt	balanciert				
5	Aufübertragung 2	Budget	platt				
6	Aufübertragung 3	Referenzen	abgeklärt				
7	Aufübertragung 4	2	Wartung	vorhanden			
8	Aufübertragung 5						
9	Aufübertragung 6						

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](mailto:vertrieb@smartcrm.de), [www.smartcrm.de](http://www.smartcrm.de)

Niederlassung Österreich: Mayrweistraße 11, 5300 Hallwang bei Salzburg, Österreich, Tel. +43 662 870952-0 [vertrieb@smartcrm.at](mailto:vertrieb@smartcrm.at), [www.smartcrm.at](http://www.smartcrm.at)

Niederlassung Schweiz: Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld, Schweiz, Tel. +41 52 770 00-50 [vertrieb@smartcrm.ch](mailto:vertrieb@smartcrm.ch), [www.smartcrm.ch](http://www.smartcrm.ch)