



# 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 Auftragseingang? 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 image shows a central blue box labeled 'SMARTCRM.Basis' surrounded by a grid of 16 smaller boxes, each representing a different module of the SMARTCRM system. The modules are arranged in a 4x4 grid:

- Top row: SMARTCRM.Projekte, SMARTCRM.Absatz, SMARTCRM.Planung, SMARTCRM.Ziele
- Second row: SMARTCRM.Inxmail, SMARTCRM.Basis (center), SMARTCRM.GeoMap
- Third row: SMARTCRM.DMS, SMARTCRM.ERP, SMARTCRM.Tourenplanung, SMARTCRM.Ticket
- Bottom row: SMARTCRM.Exchange.Sync, SMARTCRM.Web, SMARTCRM.App, SMARTCRM.Offline, SMARTCRM.Maschinen, SMARTCRM.Wettbewerb

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: Friedensstraße 12, 5082 Grödig, 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)