



Turbo für Ihren Vertrieb



Das Telefon im Vertrieb klingelt:

- Welcher Interessent oder Kunde ruft an?
- Hat er bereits mit Kollegen gesprochen?
- Ist schon ein Besuchstermin mit dem Außendienst vereinbart?
- Gibt es offene Angebote?



Mit SMARTCRM 360°-Sicht auf Ihre Kunden:

- CTI-Funktion bei eingehenden Anrufen
- Direkter Aufruf der Aktivitätenhistorie
- Alle weiteren kundenbezogenen Informationen je nach eingesetzten Modulen einsehbar, z. B. offene Angebote, bereits gekaufte Produkte, aktuelle Umsatzzahlen



Der Kunde wünscht ein Angebot:

- Das Angebot mit geringem Aufwand im unternehmensspezifischen Layout erstellen?
- Eine Angebotsvariante mit Rabatten erzeugen?
- Welche Angebote müssen nachgefasst werden?
- Wie hoch sind die Erfolgchancen?
- Wie sieht der aktuelle Projektforecast aus?
- Welche Argumente überzeugen die Entscheider?



Mit SMARTCRM.Projekte Angebote erstellen und nachfassen:

- Organisation, Dokumentation und Bewertung Ihrer Vertriebsprojekte
- Angebotserstellung über Microsoft-Office-Integration
- Angebotsvorlagen und Hinterlegung mehrsprachiger Textbausteine inkl. Bilder, Sonderpreise, Rabatte etc.
- Nachfassen von Angeboten und Terminüberwachung
- Forecast-Auswertungen



Cross- und Up-Selling-Potenziale erkennen:

- Bei wem sind die Umsätze eingebrochen?
- Wer hat schon lange nichts mehr gekauft?
- Was wird in einem Vertriebsgebiet besonders häufig verkauft, welche Artikel sind Ladenhüter?
- Welche Top-Artikel setzt der Kunde noch nicht ein?
- Gibt es passende Zubehörartikel oder Nachfolgemodelle?



Mit SMARTCRM.ERP und SMARTCRM.Absatz BI-Funktionalitäten nutzen:

- Import des Zahlenmaterials aus dem ERP-System und Analyse der Verkaufszahlen
- Aktueller Überblick zu Umsatzpositionen, Auftragspositionen, Deckungsbeitragspositionen, offenen Posten usw.
- Perspektiven z. B. je Kunde, Artikel, Vertriebsgebiet etc.
- Drill-Down-Funktion
- Monats- und Jahresauswertungen, Vorjahresvergleiche



Wettbewerbssituation beim Kunden:

- Wie ist Ihre Marktsituation?
- Wer sind die direkten Wettbewerber?
- Bei welchen Kunden ist der Mitbewerber vertreten?
- Welche Produkte des Wettbewerbs sind im Einsatz?
- Wo liegen die Stärken Ihrer Produkte im Wettbewerbsvergleich?



Mit SMARTCRM.Wettbewerb die passenden Argumente zum Wechsel finden:

- Erfassung der genauen Wettbewerbssituation bei den eigenen Kunden und Interessenten
- Vergleich der eigenen Artikel mit dem entsprechenden Wettbewerbsprodukt, z. B. hinsichtlich Qualität, Preis etc.
- Aufzeigen von Argumenten und der eigenen Stärken
- Mit SMARTCRM.GeoMap: Darstellung der Wettbewerbssituation auf einer Karte in Bing Maps



Die Jahresplanung steht an:

- Die Jahresplanung auf Basis von Regionen, Key Accounts oder einzelnen Kunden vornehmen?
- Dabei sollen auch noch Saisonkurven berücksichtigt werden?
- Wie schnell ist eine Reaktion auf Planabweichungen möglich?



Mit SMARTCRM.Planung und SMARTCRM.ERP detaillierte Jahresplanung:

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



Vertriebsziele definieren und prüfen:

- Wie sieht die Erreichung der eigenen Ziele aus?
- Wo steht das Team, wo das ganze Unternehmen?
- Gibt es Anzeichen, dass Vorgaben nicht erreicht werden können?
- Wo muss gegengesteuert werden?



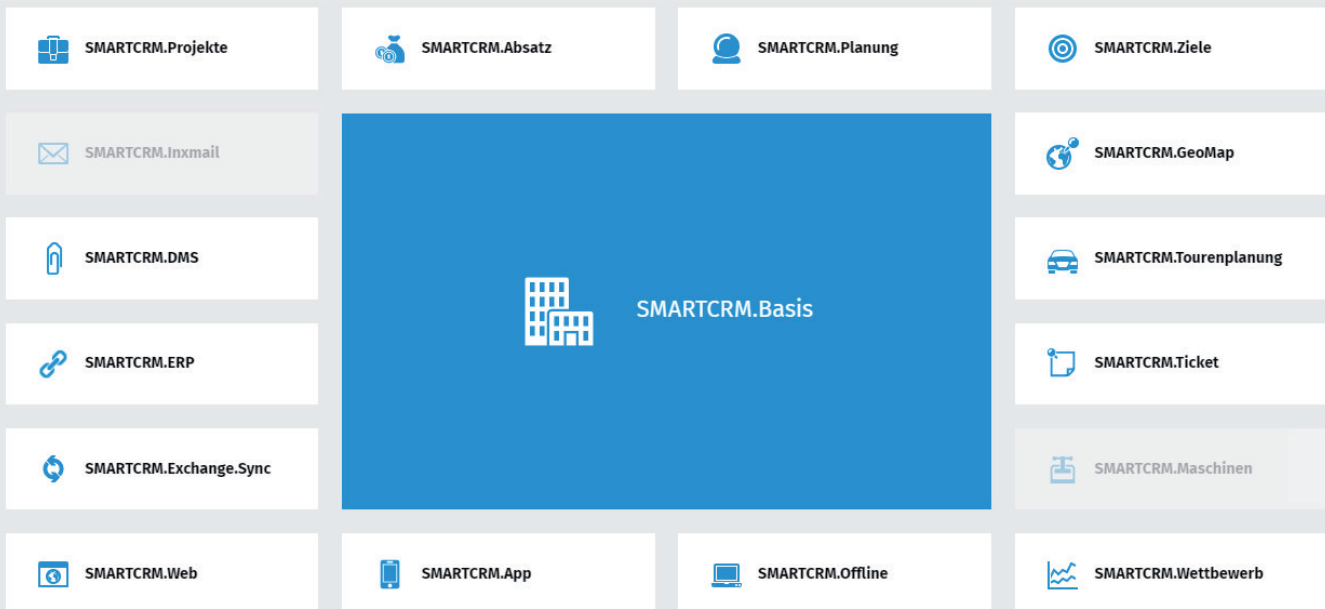
Mit SMARTCRM.Ziele Ihre Zielvereinbarungen immer im Blick:

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

Jetzt mit CRM im Vertrieb durchstarten

SMARTCRM sorgt für strukturierte Prozesse, fundierte Entscheidungen und die Stärkung Ihrer Kundenbindung.

Alle Module für Ihren Vertrieb auf einen Blick:



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: Friedensstraße 12, 5082 Grödig, 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