



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.

Adressen	Lead	PLZ	Ort	Stad.	No.	PA.	Phase	Pl. Volumen	Pl. Auftrag
ANNOXUS PRÄZISION	DE	42553	Velbert	DE	0002	00	AU	23.274	23.274
WEINER BANDSTÄHE	DE	40161	Mönster	DE	0004	00	AU	36.370	36.370
EMPAZI GMBH	DE	51068	Köln	DE	0000	00	AD	23.117	23.117
STERN	DE	10556	Berlin	DE	0000	00	AU	10.600	10.600
STRONA ELEKTROENH LIND BARC	DE	81529	München	DE	0000	00	AU	22.870	22.870

Kriterium	Bewertung	Angebot	Auftrag
Auf. überwertung 1	Zufriedener Bestandsstand		
Auf. überwertung 2	Bisherige Marktreife Wettb.		
Auf. überwertung 3	Qualifizieren mit A.		
Auf. überwertung 4	Budget am Markt		
Auf. überwertung 5	Wettbewerber B. & C. angefragt		
Auf. überwertung 6	gg. Marktvergleich im Einsatz		
Summe			18

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