GEDYS INTRAWARE 8 SALES

VERTRIEBSUNTERSÜTZUNG MIT LEAD-, VERKAUFSCHANCE-, FORECAST- & ANGEBOTS-MANAGEMENT

Erweitern Sie Ihre Kundenverwaltung mit systematischen Prozessen von der Leadqualifizierung über Verkaufschancen und Forecasts bis zur Angebotserstellung.

Sie setzen Ihre Ressourcen optimal ein und bewerten, bearbeiten und qualifizieren systematisch Ihre Vertriebspotenziale. Ihre Mitarbeiter erhalten umfangreiche Funktionen zur Angebotskalkulation und -erstellung mit Artikeln, Preislisten und Angebotsvorlagen

GEDYS INTRAWARE

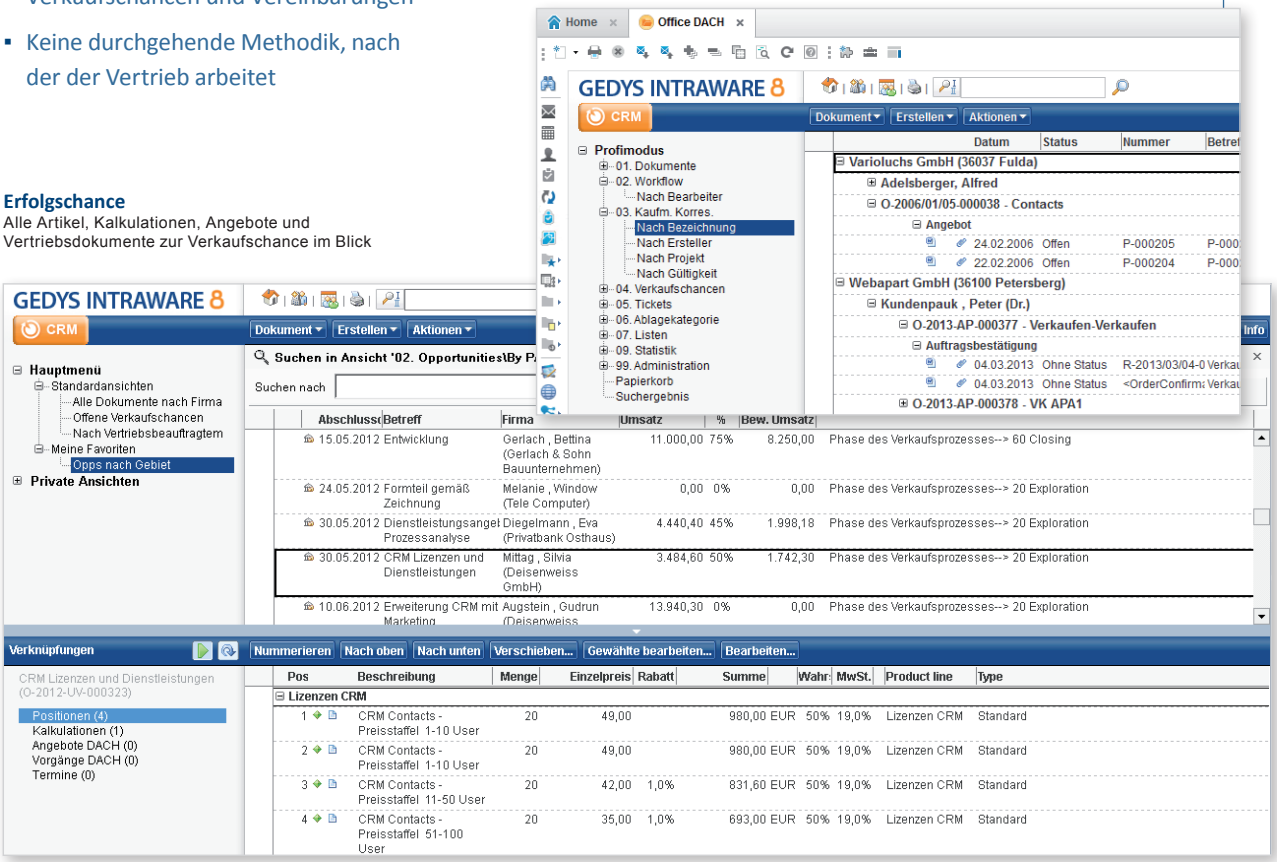
ELEKTRONISCHE AKTE & FLEXIBLES VERWALTEN VON DOKUMENTEN

HÄUFIGER ALLTAG IM UNTERNEHMEN

- Fehlende Übersicht zu gesammelten Leads und den Bearbeitern
- Keine Aussage über den Messeerfolg im Bezug zu den gesammelten Kontakten
- Langwierige Angebotserstellung bei nicht transparenter Ablage
- Uneinheitliche Angebotsvorlagen
- Umständliche Angebotsverfolgung
- Aufwendige Forecast-Erstellung und veraltete Zahlen
- Veraltete Artikeldaten, Produktdaten oder Preise
- Umständliche Terminorganisation und mangelhaftes Aufgabenmanagement
- Unvollständige oder keine Besuchsberichte
- Kein strukturierter Vertriebsprozess
- Mangelnde Transparenz über aktuelle Kalkulationen
- Fehlende Information über den Stand der Verkaufschancen und Vereinbarungen
- Keine durchgehende Methodik, nach der der Vertrieb arbeitet

MODERNE PROZESSE VOM LEAD ZUM VERKAUF

Steuern Sie Ihre Verkaufsprojekte optimal und erhöhen Sie die Qualität Ihrer Vertriebsprozesse. Sales hilft Ihnen, Ihre Leads und Verkaufschancen übersichtlich zu verwalten und unterstützt Ihr Verkaufsteam bei der Leadqualifizierung, dem Angebotswesen mit Artikeln, Preislisten, Rabatten, Kalkulationen und einem Angebotsgenerator. Sie erhalten aussagekräftige Forecasts, transparente Entscheidungskriterien und steuern den Vertrieb, bei Bedarf auch mit individuell konfigurierter Verkaufsmethodik. Flexible Analysen stützen und validieren Ihre Planung. Diese Transparenz ist die optimale Voraussetzung für Ihren Erfolg.



Erfolgschance
Alle Artikel, Kalkulationen, Angebote und Vertriebsdokumente zur Verkaufschance im Blick

VOLLE KONZENTRATION – VOM LEAD ZUR VERKAUFSCHANCE

Mit Sales geben Sie Ihrer Vertriebsleitung, dem Außen- und Innendienst erstklassige Werkzeuge an die Hand. Leads qualifizieren, Kundenanfragen bearbeiten, Termine wahrnehmen, Besuchsberichte erstellen, Angebote schreiben und dabei nicht den Umsatz aus den Augen verlieren – Sales entlastet Ihre Mitarbeiter bei den Verwaltungsaufgaben.

Klassische Schnittstelle vom Marketing zum Vertrieb: Sie haben neue Leads über Ihre Webseite, über Visitenkarten von der Messe, aus Direktmailings, etc. gewonnen. Verpassen Sie nicht Ihre Chance. Führen Sie die Leads in einem gut organisierten Prozess bis zum Verkauf. Sie halten Potenziale fest und entscheiden über die Forecast-Relevanz. Über Angaben zur Qualität, Status und Bearbeiter steuern Sie den Fortschritt. Mit einem Klick wandeln Sie Ihre Leads in Interessenten und Verkaufschancen. Ihre Umsatzschätzung, eingeräumte Rabatte, angebotene Produkte und Serviceleistungen, Kaufwahrscheinlichkeit und Zeitraum der Entscheidung fließen in den Forecast ein.

Alle Vertriebsdokumente und Korrespondenzen finden Sie übersichtlich zur Verkaufschance und in der elektronischen Kundenakte.

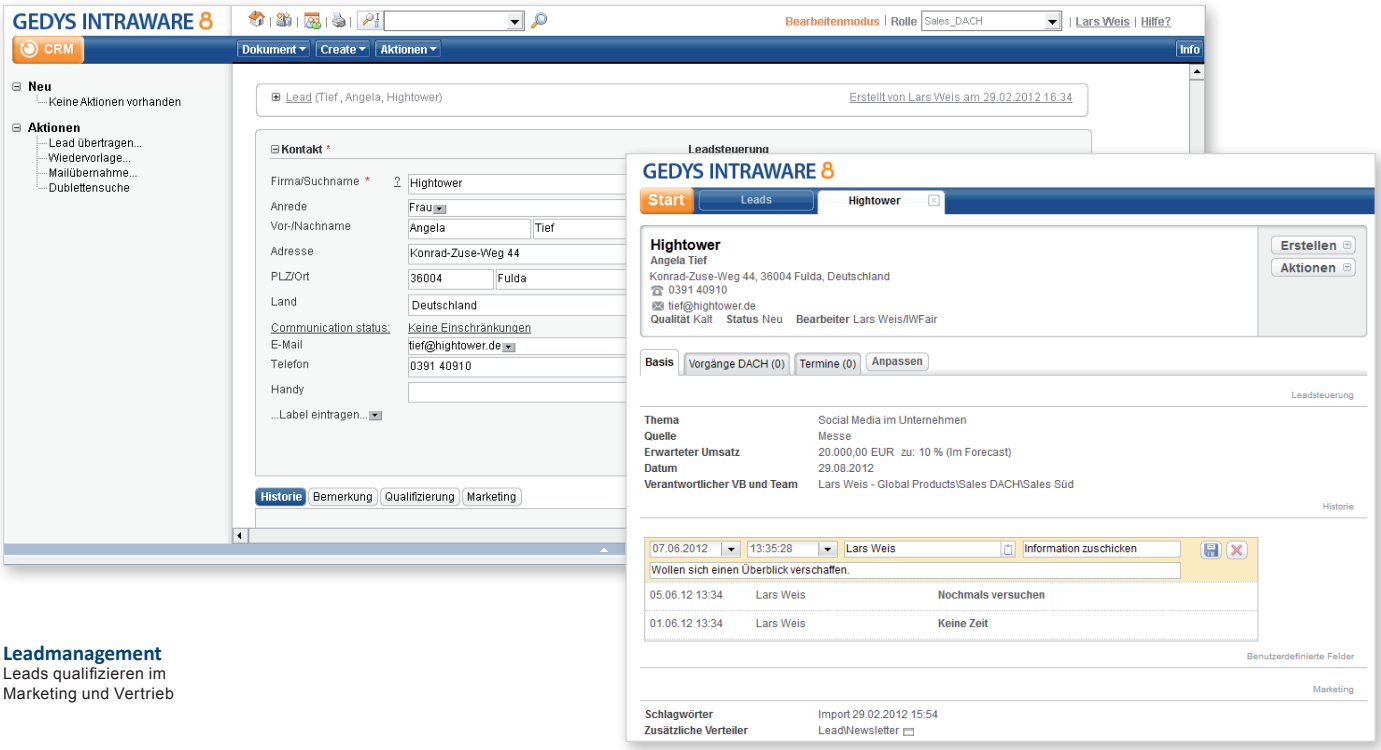
Kein mühsames Suchen bei der Angebotserstellung. In der Artikeldatenbank legen Sie Ihr gesamtes Sortiment nicht nur nach Artikelgruppe ab, sondern auch einzeln mit Preisen, Rabatten und weiteren artikelspezifischen Angaben.

Dashboards und Charts geben den Vertriebsverantwortlichen den perfekten Überblick zu seinen Leads und Forecasts. Moderne Analysen und Reports erlauben effizientes Cross- und Up-Selling.

ANGEBOTE KALKULIEREN UND ERSTELLEN

Mithilfe der Kalkulation im Modul Sales berechnen und erstellen Sie schnell Angebote. Sie gestalten Ihre Kalkulationen auf Basis einheitlicher Vorlagen und Schemata. Die bedienerfreundliche Kalkulation nutzt den komfortablen mehrwährungsfähigen Artikeleditor und berücksichtigt dabei alle Artikelangaben und Preislisten aus der Artikeldatenbank. Darüber hinaus bietet das Modul Sales eine Excel-Kalkulation mit Datenimport und -export. Ordnen Sie Produktgruppen Werte aus der Excel-Kalkulation zu und Sie erhalten so eine aussagekräftige Forecast-Auswertung.

Sie können zu jeder Verkaufschance beliebig viele Kalkulationen erstellen und ablegen, die Sie auf Wunsch auch in das Angebot übernehmen. Mit dem Angebotsgenerator kombinieren Sie unterschiedliche Vorlagen und fassen sie zu einem endgültigen Angebot als MS Word-Dokument zusammen. Die verschiedene Versionen Ihrer Angebot und Kalkulationen behalten Sie stets im Blick.



Leadmanagement
Leads qualifizieren im Marketing und Vertrieb

SPRECHEN SIE MIT DEM ENTSCHEIDER

In der Verkaufschance sammeln Sie auch alle Schlüsselinformationen über den Kunden: Anforderungen, gewünschte Ergebnisse, Namen und Haltungen der beteiligten Personen und Wettbewerber. Sie erkennen ihre Stärken und Schwächen und erarbeiten Aktionen zum Aufbau einer positiven Geschäftsbeziehung. Für erfolgreiche Strategien erfassen Sie mit Sales alle Angaben über Lösungsangebote, bestehende Mitbewerber und die Beurteilung des Kunden. Auf dieser Basis formulieren Sie Ihre Nutzenargumentation und die strategische Positionierung Ihres Produkts.

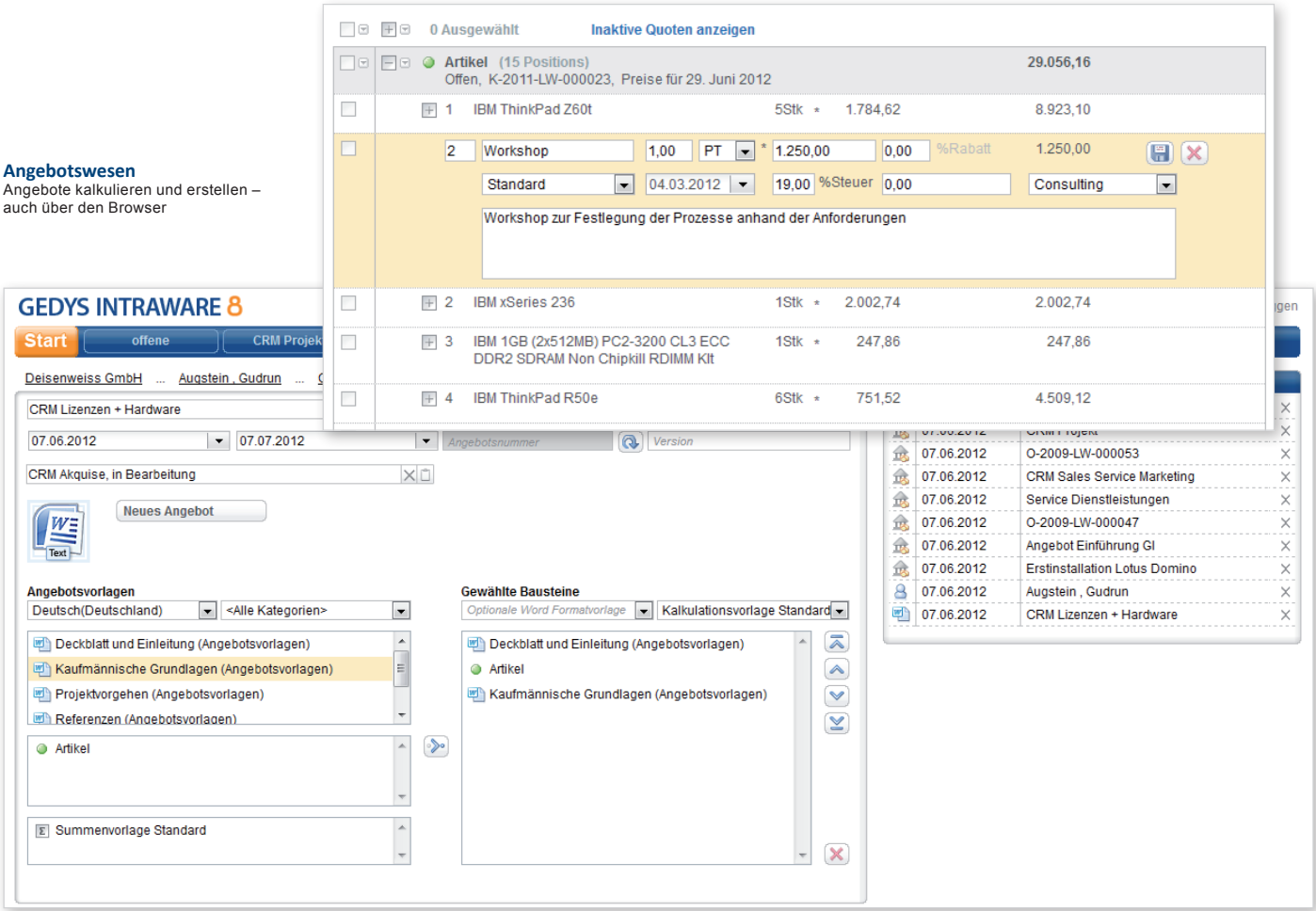
KLARE VERTRIEBSSTRUKTUREN

Über die Organisationsdatenbank bilden Sie Ihre Vertriebsstruktur ab und steuern so Lese- und Bearbeitungsrechte. Entsprechend werten Sie Verkaufschancen und Forecast nach Vertriebsgebiet, -team und -struktur aus. Weitreichende Automatisierungen unterstützen Sie bei der Aktualisierung aufgrund personeller Änderungen oder neuer Strukturen.

STRATEGISCHES VERKAUFEN

Sales führt Sie durch einen strukturierten Verkaufsprozess von der Leadqualifizierung über das Angebot bis zur gewonnenen Verkaufschance. Individuell konfigurierbare Vorgehensweisen und Aufgaben unterstützen Sie bei der Planung und Durchführung. Sie werten Potenziale und Umsätze aus. Erkennen Sie frühzeitig Engpässe im Vertriebsprozess, wie z.B. die Anzahl der identifizierten Potenziale (Leads).

Identifizieren Sie die richtigen und wichtigen Potenziale. Sie stellen weitere Felder bereit, um für Ihr Unternehmen zielführende Informationen einzupflegen, und unterstützen damit Ihren Vertriebsmitarbeiter bei der richtigen Bewertung. So sichern Sie Ihren Erfolg.



Angebotswesen
Angebote kalkulieren und erstellen – auch über den Browser

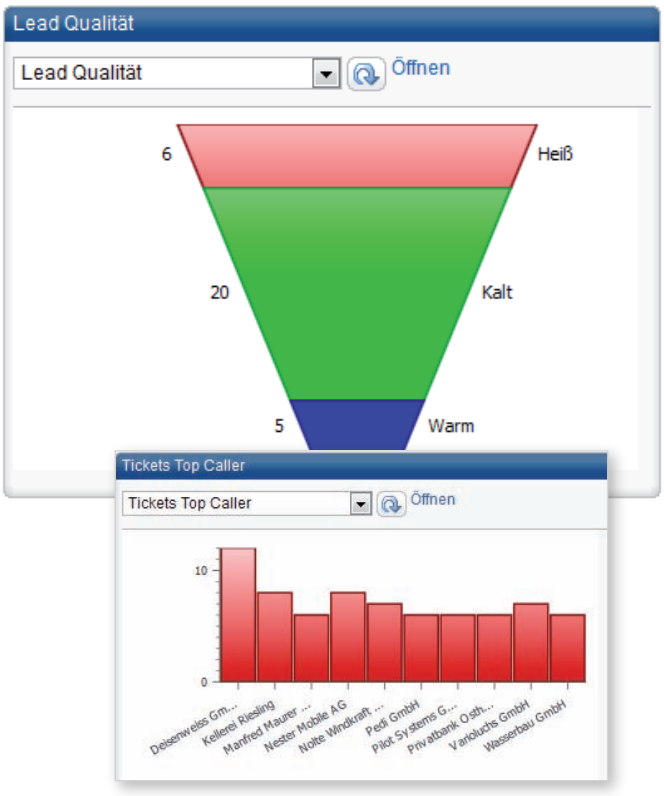
ERFOLGE MESSEN

Sie erfassen das Potenzial und steuern die Forecast-Auswertung. GEDYS IntraWare 8 Sales stellt Ihnen Planung, Einschätzung und Bewertung von Potenzial und Umsatz auf einen Klick übersichtlich dar. Sie verschaffen sich ein umfassendes Bild über den aktuellen Stand der Verkaufschancen und wann der Abschluss geplant ist. In den verschiedenen Ansichten lesen Sie Umsatztrends ab und erfassen Marktentwicklungen. Reports und Analysen liefern Ihnen die Grundlagen für Ihre Vertriebsplanung und Ursachenforschung. Lernen Sie aus Ihren Erfolgen!

MOBILES ARBEITEN MIT WEB UND SMARTPHONE

Mitarbeiter im Außendienst benötigen überall aktuelle Informationen und Kontaktdaten, um auch auf der Dienstreise produktiv zu arbeiten. Dafür stellt GEDYS IntraWare 8.mobile Adressen, Vorgänge, Termine und Aufgaben sowie Verkaufschancen und Tickets auf dem Smartphone bereit.

Mit dem Zugriff über das Web bietet sich Ihnen die Möglichkeit, die seit vielen Jahren bewährte und permanent weiterentwickelte Software in der Cloud oder auf der eigenen IT-Infrastruktur (On Premise) über den Browser zu nutzen. Egal ob im Homeoffice, in Ihrer Firma oder Unterwegs beim Kunden – Sie nutzen Ihr CRM jederzeit und überall.



Sales Funnel und weitere Charts
Grafische Auswertungen nach Ihren Anforderungen

EFFIZIENTE DATENANALYSE, REPORTS BIS ZU CRM DATA WAREHOUSE

Sie benötigen für Ihre tägliche Arbeit einfache Selektionen und Auswertungen bspw. für Mailings, Kampagnen, Excel-Exporte, etc. Zum einen ist dafür jetzt mit Sales eine optimale Anbindung an IntelliPRINT Analysen realisiert. Sie erstellen beliebige Ansichten und Grafiken in einem interaktiven Analyse-Modell um Echtzeitdaten auszuwerten. Sie erhalten Ihre Daten komprimiert auf dem Bildschirm angezeigt um damit präzise Aussagen über Inhalte und Verteilungen treffen zu können.

Als Entscheidungsgrundlage für das operative CRM bereitet das universelle GEDYS IntraWare Analytics alle Daten zu Kunden, Transaktionen und Produkten zur Analyse vor. Es stehen vordefinierte Sets von Reports und Analysen zur Verfügung – auch für Auswertungen mit historischer Betrachtung und unter Einbeziehung weiterer Datenquellen (z.B. ERP-Systeme). Desweiteren steht Ihnen mit Analyzer auch die InfoZoom Software eingebunden zur Verfügung.

Mit dem GEDYS IntraWare Exporter stellen Sie Ihre CRM-Daten aus Office in einer SQL-Datenstruktur, für Business Intelligence Tools wie Cognos, Pentaho oder Data Mining Manager, bereit.

FUNKTIONEN IM ÜBERBLICK

LEADQUALIFIZIERUNG

- Lead erstellen inkl. Dublettenchek innerhalb der Lead-Datenbank und im Abgleich mit den bestehenden Contacts-Datenbanken
- Leadimport mit flexibler Feldzuordnung inkl. dynamischer Leadfelder, Privatpersonen, Firma und Kontakt, Datenaktualisierung
- Schnelle Leadbearbeitung über Quicklinks z. B. Telefoninhalte
- Potentialerfassung inkl. Forecast-Relevanz ja/nein
- Wandlung eines Leaddokuments in einen Interessenten (Firma ggf. mit Kontakt) und einer Verkaufschance

VERKAUFSCHANCEN

- Erstellen/Ändern von Verkaufschancen
- Unterschiedliche Währungen einstellbar
- Dokumentieren von Wettbewerber-Informationen
- Zuordnung der Verkaufschance zu Vertriebsmitarbeitern und Vertriebsteams
- Zuordnung beliebig vieler Kalkulationen in Notes oder Excel (versionierbar)
- Wahl: Forecast-relevant? Ja/Nein
- Angabe zu Abschlussdatum und Status der Verkaufschance
- Statuswechsel mit Begründungstext
- Felder für Zusatzinformationen (Technische, Management, allgemein)
- Einbindung individueller, verkaufsunterstützender Vertriebsprozesse
- Vergabe der Auftragswahrscheinlichkeit bis auf den einzelnen Artikel
- Erstellen von Angeboten aus der Verkaufschance heraus
- Zugang zu allen zugeordneten Vorgangsdokumenten
- Informationseingabe zu weiteren Beteiligten
- Kopieren von Verkaufschancen mit neuem Betreff, neuer Nummer und Wahrscheinlichkeit
- Listendruck
- Ausgehend von einer gewonnenen Verkaufschance:
  Erstellen eines Dienstleistungsprojektes inkl. Übergabe der beauftragten Position im Modul Tach'les

ARTIKELVERWALTUNG

- Eigenständige Artikeldatenbank
- Erstellen/Ändern von Artikeln
- Verwaltung von mehreren Preisen pro Artikel mit unterschiedlichen Rabattstaffeln und MwSt.-Sätzen
- Zuordnung zu Geschäftsbereichen, Warengruppen und Artikelgruppen
- Lieferanteninformationen (EK-Preis, Artikelnummer u.w.)
- Anzeige von Bestand, Status und Lieferzeit
- Mehrsprachiger Rechnungstext und Beschreibungstext mit Bildern oder Anhängen für die Angebotserstellung
- Einfache Skalierbarkeit
- Preislisten pro Kunde, pro Kundengruppe, pro Währung, pro Land mit Gültigkeitszeitraum
- Sonderpreisliste mit zeitlicher Begrenzung Adressen zuordnen
- Eindeutige Artikelnummer über mehrere Datenbanken (keine Dubletten)
- Status Nicht verfügbar

KALKULATIONEN

Notes

- Erfassen von Positionen frei oder aus Artikeldatenbank wählbar
- Suchfunktionen für Artikel (Artikelnummer, Teile der Artikelbezeichnung oder Nummer)
- Frei wählbare Währung mit Umrechnung
- Verwaltung der Kalkulation in beliebiger Währung
- Status der Kalkulation
- Mailversand von Kalkulationen
- Angebotsterminierung und Wiedervorlage
- Kopieren von Kalkulationen

Excel

- Kalkulationsvorlagen
- Konfigurierbares Mapping der Werte von und in Notes
- Kopieren von Kalkulationen

FORECAST

- Auswertungen nach Vertriebsbetreuer, -team und Produktlinien
- Gegenüberstellung von Soll-/Ist-Werten
- Excel-Export zur grafischen Auswertung

ANGEBOTE

- Beliebig viele, versionierbare Angebote und Alternativangebote
- Frei über Angebotsgenerator konfigurierbar
- Angebote in MS Word
- Mehrsprachige Angebote möglich
- Unterschiedliche MwSt.-Sätze ausweisbar
- Auftragsbestätigungen im Web – mit Word-Unterstützung

PIPELINE-ANALYSE ÜBER DAS MODUL ANALYTICS

- Gegenüberstellung der Bewertungen und Wahrscheinlichkeiten
- Vertriebsbetreuer- und Team-Auswertungen
- Übersicht der Einzel-Verkaufschance pro Prozess und Phase

SPEZIELLE FEATURES/AUSWERTUNGEN

- Zuordnung von Opportunities zu Kunden aus beliebig vielen Contacts-Modulen
- Zuweisung von externen Vertriebspartnern
- Sicherstellung aktueller Daten durch automatisierte,periodische Überprüfung
- Auswertbarkeit der Opportunities durch unterschiedliche Darstellungsmöglichkeiten
- Gegenüberstellung bewerteter und unbewerteter Umsätze in Ansichten
- Unterstützung bei der systematischen Behebung von Replizier- und Speicherkonflikten
- Dashboards für die grafische Auswertung (Person/Team)
- Regelbasiertes Suchen für schnelle Informationsbereitstellung mit dem Modul Portal
- Analysen und Reports zu Unternehmenszahlen mit dem Modul Analytics

ZUSAMMENARBEIT MIT DEN GEDYS INTRAWARE 8 MODULEN

- mit Modul Contacts: Adress- und Stammdatenverwaltung
- mit Modul Portal: Zentraler Einstieg ins CRM-System und komfortable Recherche zu allen Kundeninformationen
- mit CallControl: Ein- und ausgehende Computer-Telefonie
- mit Modul Schedule: Termin- und Aufgabenverwaltung
- mit Modul Sales: Professionelle Angebotswesen und Forecastverwaltung inkl. Vertriebssteuerung
- mit Modul Mailing: Datenbank-übergreifende, zeitgesteuerte Mailings
- mit Modul Event Manager: Veranstaltungensorganisation
- mit Modul Marketing: Operatives Kampagnenmanagement
- mit Modul Service: Beschwerde- und Vertragsmanagement sowie ITIL-Helpdesk
- mit Modul Analytics: Analysen und Reports
- mit GEDYS IntraWare 8.web: Arbeiten im Browser
- mit GEDYS IntraWare 8.mobile: Alle Daten auf Smartphones und Tablet-PCs
- mit Exporter: Daten in Ihrem BI-System
- Master Data: Schnittstelle zu Ihrem ERP-System
- mit Modul Workflow: Prozesse und Vorgänge unternehmensweit steuern
- mit Modul Tach'les: Dienstleistungsmanagement integrieren
- mit Modul Pump: Universelle Datenintegration und -analysen (InfoZoom integriert)
- mit Modul Travel: Reisekosten managen

INTERNATIONALER EINSATZ

Sales ist eine mehrsprachige Anwendung. Kollegen im In- und Ausland arbeiten in einer Anwendung und wählen über Einstellungen die gewünschte Sprache für ihre Arbeitsumgebung. Auch länderübergreifende Auswertungen sind somit problemlos und schnell erstellt. Die Language-Configuration-Technologie ermöglicht es Unternehmen, Teile oder die gesamte Anwendung selbst in eine beliebige Sprache zu übersetzen – ohne zusätzlichen Programmieraufwand. Internationale Unternehmen erhöhen somit die Akzeptanz der Software auch in anderen Landes-Organisationen.

SYSTEMVORAUSSETZUNG

Aktuelle Kompatibilitätshinweise zu GEDYS IntraWare 8 finden Sie auf unserer Internetseite:

www.gedys-intraware.de/systemvoraussetzungen

GEDYS INTRAWARE 8

NOTES | OUTLOOK | WEB | MOBILE | CLOUD

CRM 360° für das Kundenmanagement, das den Mitarbeiter überall und jederzeit sowie unabhängig von der verwendeten Infrastruktur unterstützt.

ALLE DIENSTLEISTUNGEN RUND UMS CRM-PROJEKT

Best Practice sowie Tipps und Tricks aus 20 Jahren Praxiserfahrung. Unsere erfahrenen CRM-Berater unterstützen Sie

- mit kompetenter Beratung schon im Vorfeld des Projektes
- bei der Durchführung von Workshops
- bei der Implementierung und Umsetzung individueller Anpassungen (Customizing)
- bei der Integration von ERP- oder anderen Fremdsystemen
- bei der erfolgreichen Einführung und dem kontinuierlichen Betrieb des CRM-Systems
- mit der Durchführung von CRM-Audits zur Steigerung der CRM-Effizienz
- mit regelmäßigen Reviews und Management Jour Fixes

SPRECHEN SIE UNS AN FÜR IHREN ERFOLG IM CRM-PROJEKT

Wir verschmelzen bewährte Prozesse mit fortschrittlichen Ideen und Technologien zu Ihrer innovativen Lösung.

IBM haben wir bereits überzeugt: Mehrmals ausgezeichnet mit IBM Awards in 1999, 2000, 2008, 2012 u.a. als beste mobile Lösung weltweit.

GEDYS INTRAWARE

GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49 661 9642-400
Fax +49 661 9642-99

www.gedys-intraware.de
info@gedys-intraware.de

Premier Business Partner IBM

Ready For
Social Business

02/20131030