

## Bereits in der Akquisephase alle Daten integriert verwalten: Verbindung Kunde – Projekt – Angebote – Akquisiteur



Ausgangspunkt für jede Projektbearbeitung ist der Verkauf. Ohne zielgerichtete Adressenqualifizierung und -historie ist keine gezielte Kundenansprache möglich. Diese zentrale Aufgabe ist stark mit der Qualität der Adressen und der Verlinkung zu bereits durchgeführten Aktionen/ Aktivitäten/ Projekten verbunden. Es ist daher elementar für Sie, dass Projektakquise-Funktionen und die Kosten der Akquise in die Gesamtbetrachtung mit einbezogen werden.

PACS unterstützt Sie bei der Projektakquise stufenweise von der Erstanlage des Kontaktes bis zum erfolgreichen Projektabschluss. Und das in vielerlei Hinsicht:

### Interessenten-Zielgruppe qualifizieren

Der Kontakt wird bereits bei der Akquise angelegt. Die Qualifizierung erfolgt über frei definierbare Kategorien (Kontaktart, Kontaktgruppen wie z.B. Branche, Mitarbeiterzahl usw.) und eine Vielzahl von Freifeldern. Dadurch können die Adressen später schnell selektiert und für Mailings oder Telefonlisten genutzt werden. Die Wieder-vorlage des Kontaktes wird in PACS und parallel in Microsoft Outlook definiert.

Keine Information geht verloren, egal ob aus dem Interessenten sofort oder erst später ein Kunde wird.

Benötigt der Akquisiteur das „Gesamt-Engagement“ eines Kunden mit allen Projekten (beauftragt, abgeschlossen etc.), Anfragen und Notizen, so kann diese Information sofort per Knopfdruck ausgedruckt werden: alle Informationen sind miteinander vernetzt!

FIRMA		PERSON		SONSTIGES	
Firma 1	BBW AG	Name	Vetter, Friedrich	Art	Kunde-Person
Firma 2	Energie	Anrede	Herrn	Kid-Nr.	100895
Firma 3		Titel	Dr.		
Anschrift	Landslute r Allee 234 80000 München	Position	Geschäftsführer	wichtig1	
		Tel. geschäftl.	089 89 86 87-0	wichtig2	
		Handy	01 78 55 22 71	wichtig3	
		E-Mail 1	info@bbw-ag.de		
		Geburtsdag	17.07.1958		

Gruppenzuordnungen:	
Export Outlook	
Export	2010-09.01
Vertrieb	
Aktion Newsletter per Mail	Newsletter 0701 vom 22.01.07 Newsletter 0703 vom 22.03.09
Aktion Weihnachten 2009	Karte
Incentives	Oktoberfest 2009
Kunde Branche	Maschinenbau
Kunde Größe (MA-Anzahl)	Dienstleistung von 001 bis 050 MA
Kunde Priorität	A-Kunde
Mailings print	2009.12.14 Weihnachten 2008.12.20 Mailing Email Produktinfo 03-08 2007.04.18 Mailing Brief
Vermittler - Empfehlung von ...	Deutsche Bank

Vertrieb - Angebotstabelle *		nur sofern auftragswirtschaftlich eingetragem					
Projekt	Datum	Status	Honorar	NK	Gesamt	Wahrsch. %	Volumen gewichtet Anteil %
<b>Angebot</b>							
BBW - Akquise - 10.5459	19.06.09	Angebot erstellt	15.000,00	0,00	15.000,00	33,0%	4.950,00
BBW - Präsentationprojekt -	12.09.07	Angebot abgelehnt	30.000,00	0,00	30.000,00	10,0%	3.000,00
	12.09.07	Angebot erstellt	25.000,00	0,00	25.000,00	10,0%	2.500,00
					<b>Summe Projekt</b>		<b>5.500,00</b>
							<b>Summe Angebot 10.450,00 5,5%</b>
<b>Durchführung</b>							
BBW - Bauvorhaben Z1 -	08.10.07	Angebot beauftragt	56.000,00	3.000,00	59.000,00	100,0%	59.000,00
BBW - Businessberatung -	15.06.09	Angebot beauftragt	11.400,00	1.500,00	12.900,00	100,0%	12.900,00
BBW - Entwicklung 2100 -	03.06.06	Angebot beauftragt	43.000,00	3.000,00	46.000,00	100,0%	46.000,00
	17.12.07	Angebot beauftragt	55.800,00	0,00	55.800,00	100,0%	55.800,00
					<b>Summe Projekt</b>		<b>101.600,00</b>
BBW - Softwarelizenzen -	13.12.04	Angebot beauftragt	5.000,00	0,00	5.000,00	100,0%	5.000,00
					<b>Summe Durchführung</b>		<b>178.500,00 94,5%</b>
					<b>Insgesamt</b>		<b>188.950,00 100,0%</b>

Reportbeispiel: Gesamtengagement Kunde

## Angebote

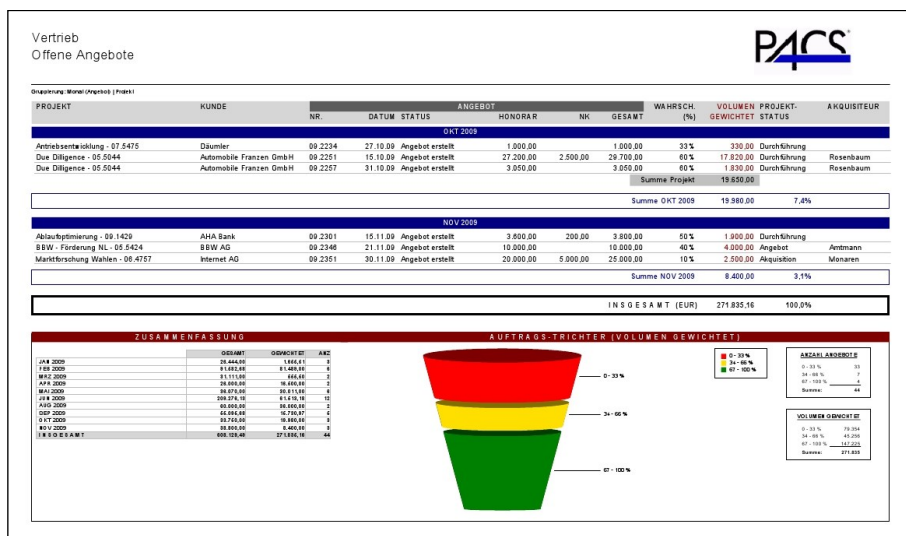
Auch in der Angebotsphase können Sie die relevanten Informationen beim potenziellen Auftrag (Projekt) hinterlegen:

- Erstellte Angebote mit Datum, Nr. und aktuellem Entscheidungsstatus
- Beauftragte Change Requests
- Auftragswahrscheinlichkeit
- Beteiligte Vertriebsmitarbeiter (auch externe Vermittler)
- Vertriebsprovisionen (als %- oder Betragswert).

## Reporting

Über integrierte Berichte/ Reports behalten Sie jederzeit den Überblick, wie bspw. Vertriebskontakte und -aktionen je Akquisiteur, Angebotsliste mit Einschätzung der Auftragswahrscheinlichkeit, Geplanter Umsatz nach Kunden-Gruppen (Branche, Prioritäteneinstufung ...).

Diese Informationen können nach erteiltem Auftrag oder bei Absage zur Ursachenforschung eingesehen und ausgewertet werden.



Reportbeispiel: Auftragstrichter nach Wahrscheinlichkeitsstufen

## Zielpersonen importieren, qualifizieren & exportieren

Durch den integrierten Adressenimport aus Microsoft Excel kann Ihr Adressenbestand einfach & flexibel erweitert werden. Sämtliche Kontaktqualifizierungen können dabei mit importiert werden. Um die dabei ggf. auftretenden Dubletten in Ihrem Adressenbestand zu vermeiden, setzt PACS ein integriertes Dubletten-Suchprogramm ein, mit dem Sie doppelte Einträge schnell finden können, auch bei großen Datenmengen.

Über enge Schnittstellen können die in PACS verwalteten Adressen auch in anderen Applikationen weiter genutzt, wie bspw.

- Microsoft Word: zur Erstellung von Einzel- oder Serienbriefen
- Microsoft Outlook / Lotus Notes zum Versand von einzelnen oder Serien-Emails (auch mit Anhang)
- Export selektierter Kontaktdaten in Microsoft Outlook (kann automatisiert regelmäßig stattfinden)
- Export selektierter Kontaktdaten nach Microsoft Excel

## Ihre Vorteile

- + Verlinkte Informationen zu Interessent/ Kunde und Projekt - von der Akquise bis zum Abschluss
- + Schneller Überblick zu den Vertriebsaktivitäten und -Kosten.
- + Enge Schnittstellen zu Microsoft Office