2025/11/05 19:44 1/5 2.01.15 Sales Pipeline

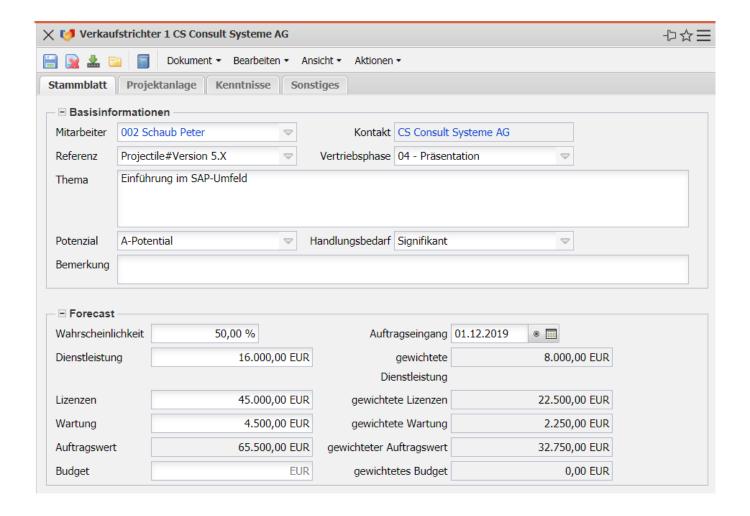
**Back Home Next** 

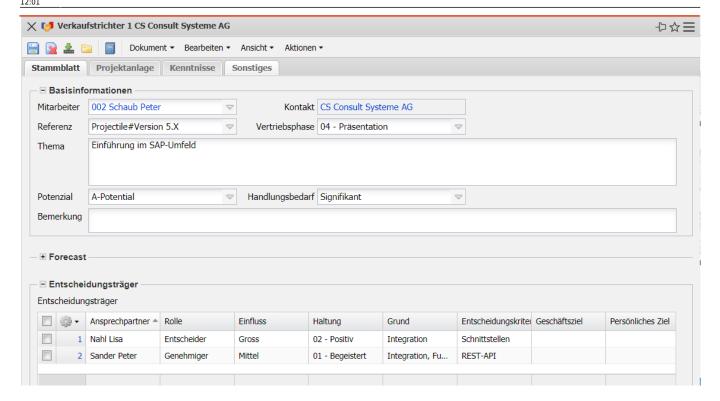
# 2.01.15 Sales Funnel

The **Sales Funnel** mask manages the possible orders in the system. Here, classifications can be made and the need for action, the sales phase, the order probability, the presumed order value and the total budget can be entered.

The mask consists of the following elements:

### **Stammblatt**





#### Basisinformationen:

- Kontakt: Dieses Feld ordnet dem zugehörigen Kontakt den Verkaufstrichter zu.
- Mitarbeiter: Dieses Feld kennzeichnet den Erfasser des Verkaufstrichters. Die Mitarbeiter können in dem Dokumenttyp Mitarbeiter definiert und geändert werden.
- **Bemerkung:** Hier kann eine Bemerkung zum Verkaufstrichter eingetragen werden.

#### Klassifikation:

- Referenz: Im Feld Referenz können die in der Collection hinterlegten Referenzarten definiert und ausgewählt werden (beispielsweise Schulungen, Workshop, etc.).
- Vertriebsphase: Im Feld Vertriebsphase können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Vertriebsphasen (beispielsweise Erstkontakt, qualifizierter Kontakt, Informationsmaterial, Präsentation, Angebot, etc.) hinterlegt werden.
- Thema: In diesem Feld kann das Thema des Verkaufstrichters eingetragen werden.
- Potential: Im Feld Potential k\u00f6nnen die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Abstufungen bezüglich der Qualität der Geschäftskontakte (beispielsweise A-, Boder C-Kontakte) hinterlegt werden.
- Handlungsbedarf: Im Feld Handlungsbedarf können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Abstufungen bezüglich des Handlungsbedarfs des Interessenten (beispielsweise Gering, Signifikant, Zwingend, etc.) hinterlegt werden.

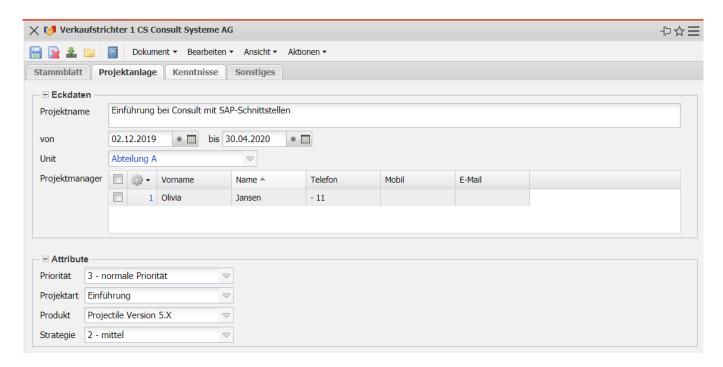
#### Forecast:

- Wahrscheinlichkeit: Hier wird die Auftragswahrscheinlichkeit der Vertriebsaktivität
- Auftragseingang: Hier wird der Zeitpunkt des vermutliche Auftragseingang der Vertriebsaktivität hinterlegt.
- Aufwand in Stunden: Hier kann bei Dienstleistungsprojekten der potentielle Aufwand in Stunden (oder Personentagen) hinterlegt werden.
- **Preis:** Hier kann bei Dienstleistungsprojekten der potentielle Stundensatz hinterlegt
- **Dienstleistung:** Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Dienstleistungen eingetragen werden.

2025/11/05 19:44 3/5 2.01.15 Sales Pipeline

- Gewichtete Dienstleistung: Hier wird der potentieller Auftragswert für Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinichkeit angezeigt
- **Lizenzen:** Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Lizenzen eingetragen werden.
- Gewichtete Lizenzen: Hier wird der potentieller Auftragswert für Lizenzen unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinichkeit angezeigt
- Wartung: Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Wartung eingetragen werden.
- Gewichtete Wartung: Hier wird der potentieller Auftragswert für Wartung unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinichkeit angezeigt
- Auftragswert: Hier wird der potenzielle Auftragswert der Vertriebsaktivität hinterlegt (oder berechnet).
- Gewichteter Auftragswert: Hier wird der potentieller gesamte Auftragswert unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinichkeit angezeigt
- Budget: Hier kann das Gesamtbudgets der Vertriebsaktivität hinterlegt werden.
- Gewichtetes Budget: Hier wird der potentieller gesamte Budget unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinichkeit angezeigt
- **Entscheidungsträger:** Hier können beliebig viele Entscheidungsträger mit deren Einstellungen für den Vertriebstrichter hinterlegt werden. Diese Personen und deren Einstellungen können im Dokument Entscheidungsträger definiert werden.

## **Projektanlage**

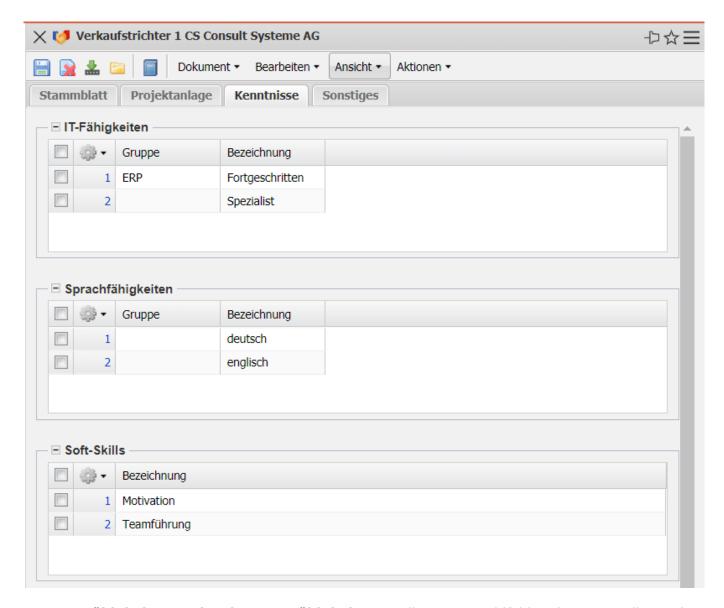


### • Eckdaten:

- Projektname: Dieses Feld bezeichnet das spätere Projekt.
- **Projektzeitraum von/bis:** Das Feld "von" definiert den voraussichtlichen Projektbeginn und das Feld "bis" definiert das voraussichtliche Projektende des potentiellen Projektes.
- Unit: In diesem Feld wird die verantwortliche Unit für das spätere Projekt festgelegt (in der Regel ein Standort oder eine Abteilung). Units können in der Maske Unit bearbeitet werden.
- **Projektmanager:** Dieses Feld kennzeichnet den potentiellen Projektleiter des späteren Projektes.

- Attribute:
- Priorität: Dieses Feld kennzeichnet die Priorität des potentiellen Projektes.
- **Projektart:** Dieses Feld weist dem Projekt eine definierbare Projektart zu, die als Selektionskriterium bei den Auswertungen verwendet werden kann.
- **Produkt, Strategie:** Diese Felder klassifizieren das zukünftige Projekt und sind Selektionskriterien für das Portfoliomanagement und die Projektauswertungen.

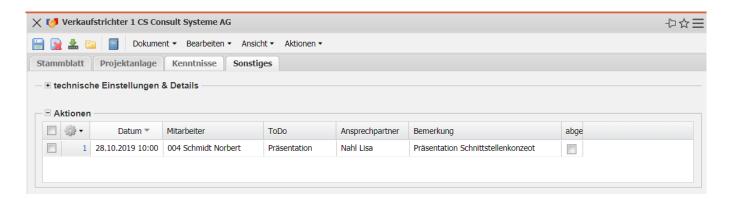
### Kenntnisse



- IT-Fähigkeiten und weitere IT-Fähigkeiten: In diesen Auswahlfeldern kann man die Art der Fähigkeiten eintragen (Basiskenntnisse, Fortgeschritten, Spezialist)
- Sprachfähigkeiten und weitere Sprachfähigkeiten: In diesem Auswahlfeld wird die Sprache des Kontaktes eingetragen (Deutsch, Englisch, Französisch). Hier wird genau definiert nach Muttersprache, Grundkenntnissen oder verhandlungssicher.
- Soft-Skills: Dieses Auswahlfeld verfügt über verschiedene Soft-Skills wie z. B. Kommunikation, Selbststudium oder Teamführung.

2025/11/05 19:44 5/5 2.01.15 Sales Pipeline

# **Sonstiges**



- technische Einstellungen & Details:
  - **int. Schlüssel:** Dieses Nummer wird automatisch vergeben. Sie kennzeichnet den Verkaufstrichter eindeutig im System.

### **Aktionen**

• **Projekt erstellen:** Mit Hilfe dieser Aktion kann aus den Verkauftstrichter ein Projekt erzeugt werden.

