

[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:

Master Sheet

Basisinformationen	
Mitarbeiter	002 Schaub Peter
Kontakt	CS Consult Systeme AG
Referenz	Projectile#Version 5.X
Vertriebsphase	04 - Präsentation
Thema	Einführung im SAP-Umfeld
Potenzial	A-Potential
Handlungsbedarf	Signifikant
Bemerkung	

Forecast	
Wahrscheinlichkeit	50,00 %
Dienstleistung	16.000,00 EUR
Lizenzen	45.000,00 EUR
Wartung	4.500,00 EUR
Auftragswert	65.500,00 EUR
Budget	EUR
Auftragseingang	01.12.2019
gewichtete Dienstleistung	8.000,00 EUR
gewichtete Lizenzen	22.500,00 EUR
gewichtete Wartung	2.250,00 EUR
gewichteter Auftragswert	32.750,00 EUR
gewichtetes Budget	0,00 EUR

	Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung	Grund	Entscheidungskriterien	Geschäftsziel	Persönliches Ziel
1	Nahl Lisa	Entscheider	Gross	02 - Positiv	Integration	Schnittstellen		
2	Sander Peter	Genehmiger	Mittel	01 - Begeistert	Integration, Fu...	REST-API		

• 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:

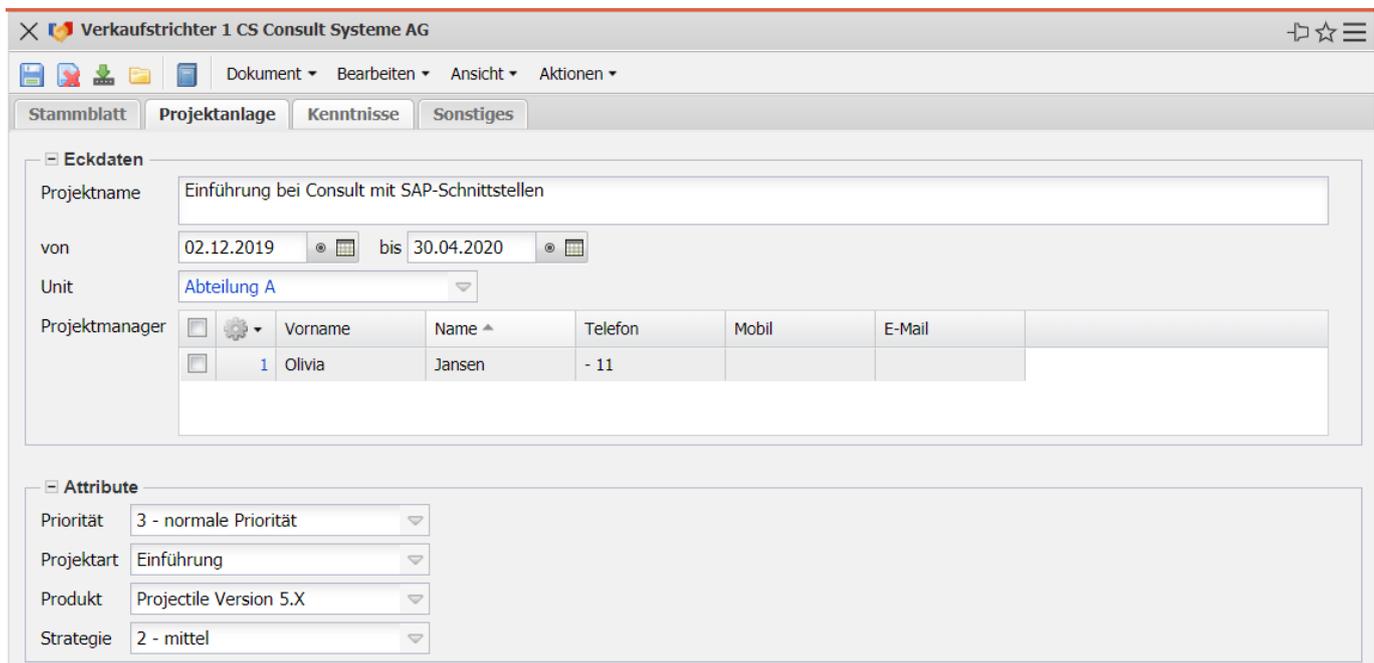
- **Referenz:** Im Feld Referenz können die in der Collection hinterlegten Referenzarten definiert und ausgewählt werden (beispielsweise Schulungen, Workshop, etc.).
- **Vertriebsphase:** Im Feld Vertriebsphase können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Vertriebsphasen (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 können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Abstufungen bezüglich der Qualität der Geschäftskontakte (beispielsweise A-, B- oder 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 hinterlegt.
- **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 werden.
- **Dienstleistung:** Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Dienstleistungen eingetragen werden.

- **Gewichtete Dienstleistung:** Hier wird der potentieller Auftragswert für Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinlichkeit angezeigt
 - **Lizenzen:** Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Lizenzen eingetragen werden.
 - **Gewichtete Lizenzen:** Hier wird der potentieller Auftragswert für Lizenzen unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinlichkeit angezeigt
 - **Wartung:** Hier kann direkt ein potentieller Auftragswert für Wartung eingetragen werden.
 - **Gewichtete Wartung:** Hier wird der potentieller Auftragswert für Wartung unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinlichkeit angezeigt
 - **Auftragswert:** Hier wird der potenzielle Auftragswert der Vertriebsaktivität hinterlegt (oder berechnet).
 - **Gewichteter Auftragswert:** Hier wird der potentieller gesamte Auftragswert unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinlichkeit angezeigt
 - **Budget:** Hier kann das Gesamtbudgets der Vertriebsaktivität hinterlegt werden.
 - **Gewichtetes Budget:** Hier wird der potentieller gesamte Budget unter Berücksichtigung der Auftragswahrscheinlichkeit 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.

Project Creation



Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG

Dokument Bearbeiten Ansicht Aktionen

Stammblatt Projektanlage Kenntnisse Sonstiges

Eckdaten

Projektname Einführung bei Consult mit SAP-Schnittstellen

von 02.12.2019 bis 30.04.2020

Unit Abteilung A

Projektmanager	Vorname	Name	Telefon	Mobil	E-Mail
1	Olivia	Jansen	- 11		

Attribute

Priorität 3 - normale Priorität

Projektart Einführung

Produkt Projectile Version 5.X

Strategie 2 - mittel

- **Key Data:**
 - **Project Name:** This field identifies the future project.
 - **Projekt Period from/to:** The field “from” defines the expected project start and the field “to” defines the expected project end of the potential project.
 - **Unit:** This field defines the unit responsible for the later project (usually a location or a department). Units can be edited in the Unit mask.
 - **Project Manager:** This field identifies the potential project manager of the later project.
- **Attributes:**

- **Priority:** This field indicates the priority of the potential project.
- **Project Type:** This field assigns a definable project type to the project, which can be used as a selection criterion in the evaluations.
- **Product, Strategy:** These fields classify the future project and are selection criteria for portfolio management and project evaluations.

Skills

The screenshot shows a software interface with a menu bar and several tabs. The 'Kenntnisse' (Skills) tab is active, displaying three sections: IT-Fähigkeiten, Sprachfähigkeiten, and Soft-Skills. Each section contains a table with columns for 'Gruppe' (Group) and 'Bezeichnung' (Designation).

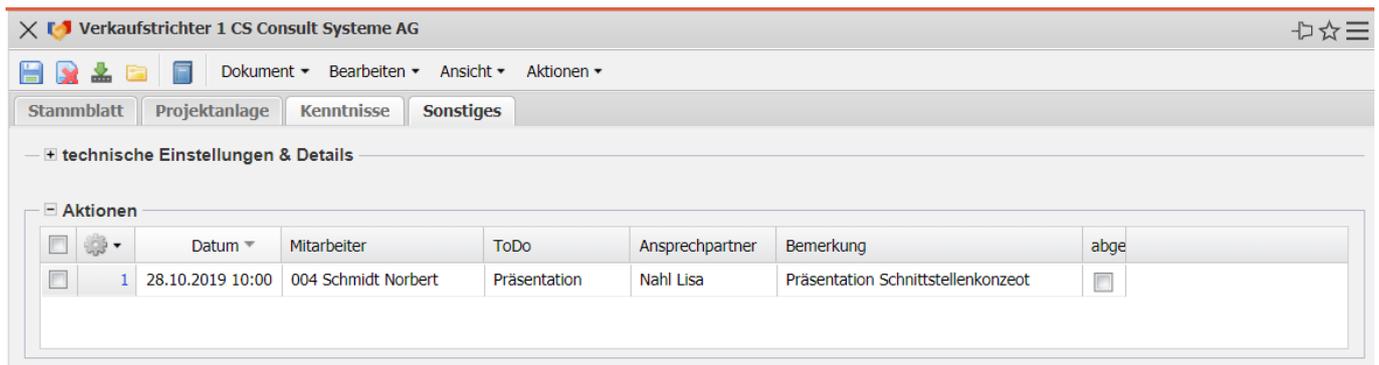
IT-Fähigkeiten	Gruppe	Bezeichnung
<input type="checkbox"/>	1	ERP
<input type="checkbox"/>	2	Spezialist

Sprachfähigkeiten	Gruppe	Bezeichnung
<input type="checkbox"/>	1	deutsch
<input type="checkbox"/>	2	englisch

Soft-Skills	Bezeichnung	
<input type="checkbox"/>	1	Motivation
<input type="checkbox"/>	2	Teamführung

- **IT Skills and other IT Skills:** In these selection fields you can enter the type of skills (basic, advanced, specialist).
- **Language Skills and other Language Skills:** The language of the contact is entered in this selection field (German, English, French). Here is defined exactly according to mother tongue, basic knowledge or business fluency.
- **Soft Skills:** This selection field contains various soft skills such as communication, self-study or team leadership.

Miscellaneous



- **Technical Settings & Details**

- **int. Key:** This number is assigned automatically. It uniquely identifies the sales funnel in the system.

Actions

- **Create Project:** With the help of this action a project can be generated from the sales funnels.

From: <https://infodesire.net/dokuwiki/> - **Projectile-Online-Handbuch**

Permanent link: https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=en:gui5:handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-_verkaufstrichter&rev=1581074200

Last update: **2020/02/07 12:16**

