

[zurück Home weiter](#)

2.01.15 Verkaufstrichter

Die Maske Verkaufstrichter verwaltet die möglichen Aufträge im System. Hier können Klassifikationen vorgenommen werden sowie der Handlungsbedarf, die Vertriebsphase, die Auftragswahrscheinlichkeit, der vermutliche Auftragswert und das Gesamtbudget eingegeben werden.

Die Maske besteht aus folgenden Elementen:

Stammblatt

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

Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG

Dokument Bearbeiten Ansicht Aktionen

Stammblatt Projektanlage Kenntnisse Sonstiges

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

Entscheidungsträger

	Anspruchspartner	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.

Projektanlage

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

- **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.

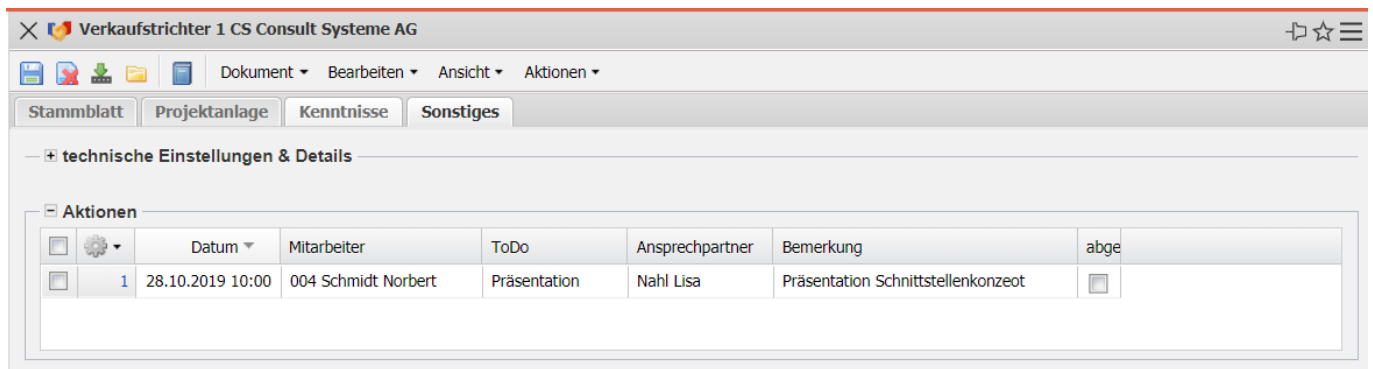
Kenntnisse

The screenshot shows a software interface for 'Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG'. The 'Kenntnisse' (Knowledge) section is active, displaying three expandable categories:

- IT-Fähigkeiten:** A table with columns 'Gruppe' and 'Bezeichnung'. It contains two rows: '1 ERP Fortgeschritten' and '2 Spezialist'.
- Sprachfähigkeiten:** A table with columns 'Gruppe' and 'Bezeichnung'. It contains two rows: '1 deutsch' and '2 englisch'.
- Soft-Skills:** A table with columns 'Gruppe' and 'Bezeichnung'. It contains two rows: '1 Motivation' and '2 Teamführung'.

- **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.

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 Verkaufstrichter ein Projekt erzeugt werden.

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

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

Last update: **2019/11/15 22:34**