

[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.

**Tip:** Mehr zu diesem Thema erfahren Sie im Abschnitt [3.11.04 Das Kontaktsystem](#).



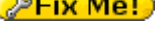
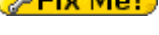






Die Maske besteht aus folgenden Elementen:

## Stammblatt

	Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung	Grund	Entscheidungskriterie	Geschäftsziel	Persönliches Ziel
<input type="checkbox"/>	1 Nahli Lisa	Entscheider	Gross	02 - Positiv	Integration	Schnittstellen		
<input type="checkbox"/>	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:** 
  - **Preis:** 
  - **Dienstleistung:** 
  - **Gewichtete Dienstleistung:** 
  - **Lizenzen:** 
  - **Gewichtete Lizenzen:** 
  - **Wartung:** 
  - **Gewichtete Wartung:** 
  - **Auftragswert:** Hier wird der potenzielle Auftragswert der Vertriebsaktivität hinterlegt (oder berechnet).
  - **Gewichteter Auftragswert:** 
  - **Budget:** Hier kann das Gesamtbudgets der Vertriebsaktivität hinterlegt werden.
  - **Gewichtetes Budget:** 
- **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 (Basiskonntnisse, 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:**

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&rev=1572438089](https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=gui5:handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-_verkaufstrichter&rev=1572438089)

Last update: **2019/10/30 13:21**

