

[zurück](#) [Home](#) [weiter](#)

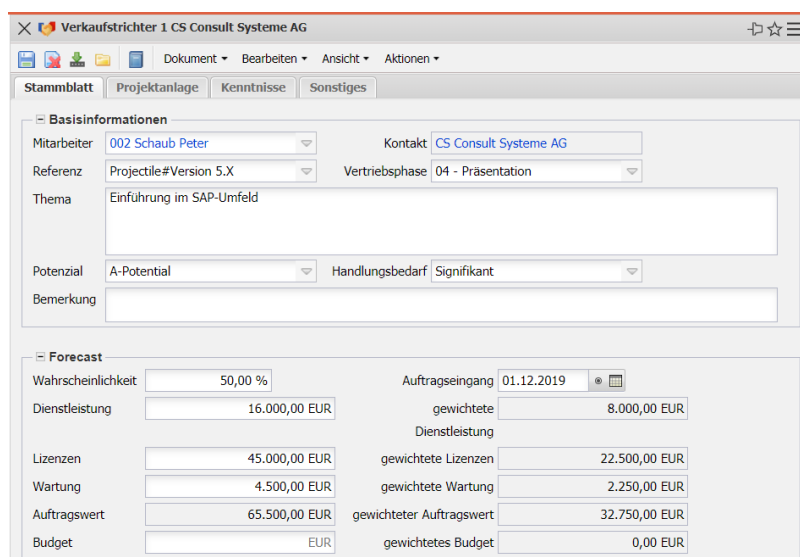
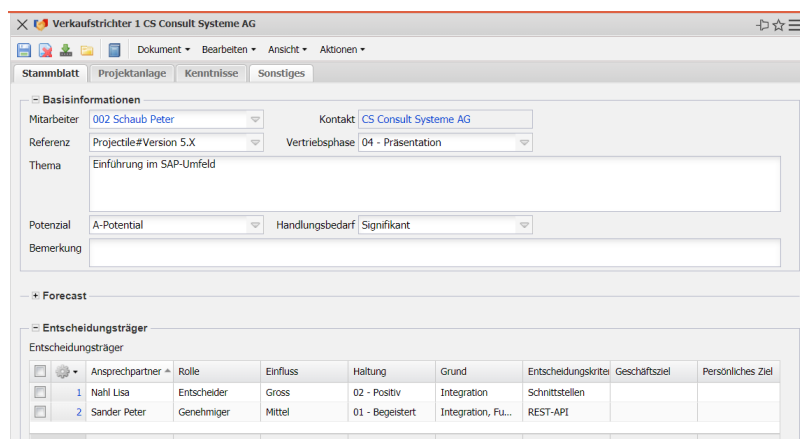
2.01.15 Verkaufstrichter

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.

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

Die Maske besteht aus folgenden Elementen:











Stammblatt

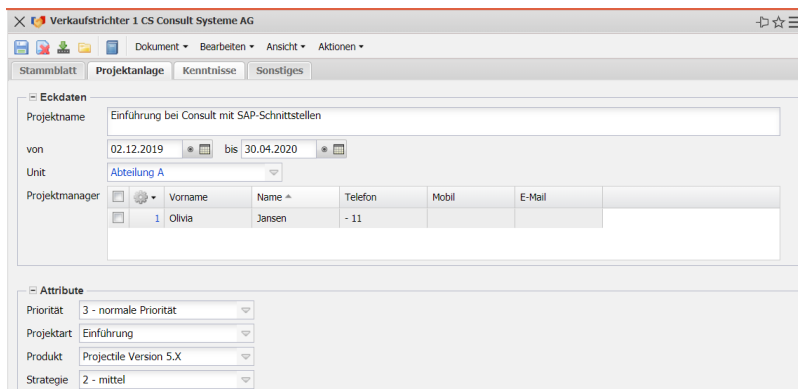
Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung	Grund	Entscheidungskriterien	Geschäftsziel	Persönliches Ziel
1 Nahl Lisa	Entscheider	Gross	02 - Positiv	Integration	Schnittstellen		
2 Sander Peter	Genehmiger	Mittel	01 - Begeistert	Integration, Fu...	REST-API		

• 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:** 
 - **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 Vertriebsstrichter hinterlegt werden. Diese Personen und deren Einstellungen können im Dokument Entscheidungsträger definiert werden.

Projektanlage



The screenshot shows the 'Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG' application window. The 'Projektanlage' tab is active, displaying a form for project setup. The form includes the following fields and sections:

- Projektdaten:**
 - Projektname: Einführung bei Consult mit SAP-Schnittstellen
 - von: 02.12.2019 bis: 30.04.2020
 - Unit: Abteilung A
 - Projectmanager: A table with columns for selection, ID, Vorname, Name, Telefon, Mobil, and E-Mail. One entry is visible: ID 1, Vorname Olivia, Name Jansen, Telefon - 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



- **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:** 

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=1572438130



Last update: **2019/10/30 13:22**