

[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:

### Stammdaten

The screenshot shows a software interface titled 'Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG'. The top menu bar includes 'Dokument', 'Bearbeiten', 'Ansicht', and 'Aktionen'. Below the menu is a navigation bar with tabs: 'Stammdaten' (selected), 'Projektanlage', 'Kenntnis', and 'Sonstiges'. The main area contains two expandable sections: 'Basisinformationen' and 'Forecast'. The 'Basisinformationen' section contains fields for 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), and Bemerkung. The 'Forecast' section contains fields for 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), and Budget (EUR 0,00 EUR).

Basisinformationen	
Mitarbeiter	002 Schaub Peter
Referenz	Projectile#Version 5.X
Thema	Einführung im SAP-Umfeld
Potenzial	A-Potential
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 0,00 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

X Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG

Dokument ▾ Bearbeiten ▾ Ansicht ▾ Aktionen ▾

Stammbrett 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

	Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung	Grund	Entscheidungskriteri	Geschäftziel	Personliches 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:**

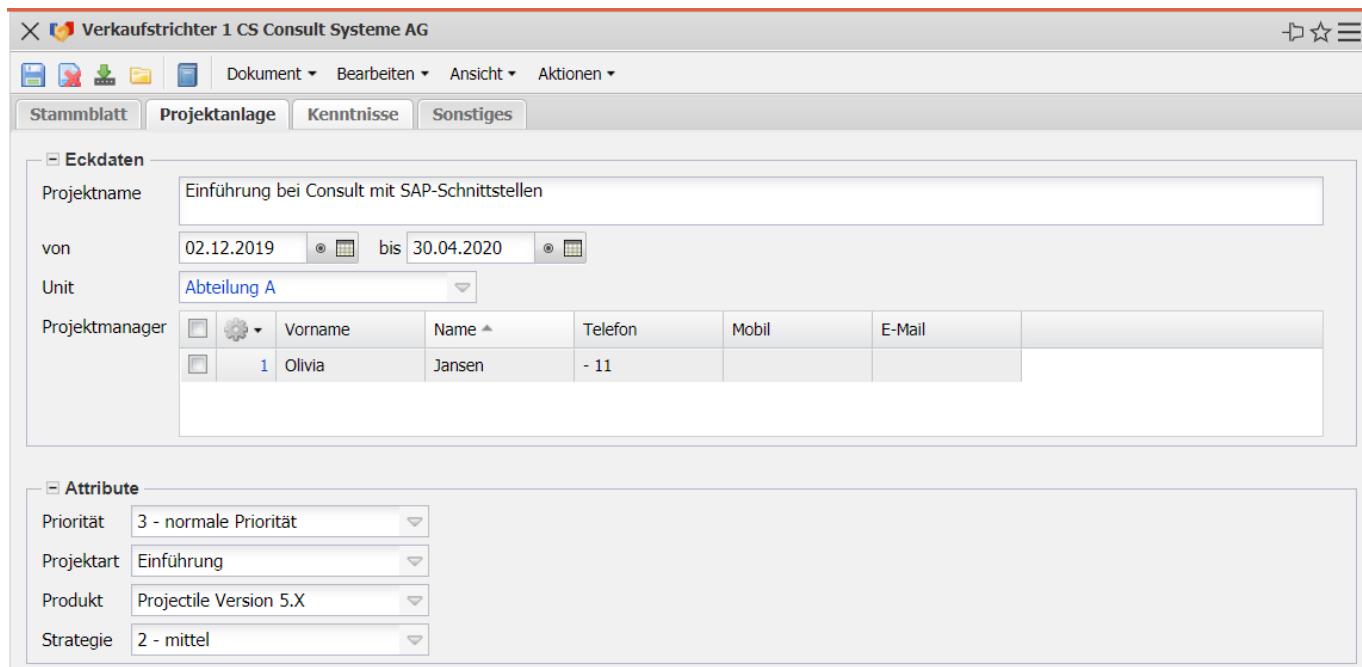
- **Referenz:** Im Feld Referenz können die in der Collection hinterlegten Referenzarten definiert und ausgewählt werden (beispielsweise Schulungen, Workshop, etc.).
- **Vertriebsphase:** Im Feld Vertriebsphase können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Vertriebsphasen (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 vermutlichen Auftragseingangs 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



The screenshot shows the 'Projektanlage' (Project Setup) screen in the Verkaufstrichter application. The interface has a top navigation bar with icons for file operations, a title 'Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG', and a toolbar with 'Dokument', 'Bearbeiten', 'Ansicht', and 'Aktionen'. Below this is a tab bar with 'Stammdaten', 'Projektanlage' (which is selected), 'Kenntnisse', and 'Sonstiges'. The main area is divided into sections: 'Eckdaten' (General Data) and 'Attribute' (Attributes). In 'Eckdaten', there are fields for 'Projektname' (Project Name) containing 'Einführung bei Consult mit SAP-Schnittstellen', 'von' (from) set to '02.12.2019' and 'bis' (to) set to '30.04.2020', 'Unit' (Unit) set to 'Abteilung A', and 'Projektmanager' (Project Manager) showing a table with one entry: Olivia Jansen. In 'Attribute', there are dropdowns for 'Priorität' (Priority) set to '3 - normale Priorität', 'Projektart' (Project Type) set to 'Einführung', 'Produkt' (Product) set to 'Projectile Version 5.X', and 'Strategie' (Strategy) set to '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 Portfoliomangement und die Projektauswertungen.

## Kenntnisse

The screenshot shows the 'Kenntnisse' (Knowledge) section of a software application. The interface has a header bar with icons for file operations (Save, Delete, Download, Open) and menu items for 'Dokument', 'Bearbeiten', 'Ansicht', and 'Aktionen'. Below the header are tabs for 'Stammdaten', 'Projekttabelle', 'Kenntnisse' (which is selected), and 'Sonstiges'. The main area contains three expandable sections:

- IT-Fähigkeiten:** A table with columns 'Gruppe' and 'Bezeichnung'. It contains two entries: 'ERP' under 'Fortgeschritten' and 'Spezialist'.
- Sprachfähigkeiten:** A table with columns 'Gruppe' and 'Bezeichnung'. It contains two entries: 'deutsch' and 'englisch'.
- Soft-Skills:** A table with column 'Bezeichnung'. It contains two entries: 'Motivation' and '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

X Verkaufstrichter 1 CS Consult Systeme AG

Dokument ▾ Bearbeiten ▾ Ansicht ▾ Aktionen ▾

Stammbrett Projektanlage Kenntnisse Sonstiges

+ technische Einstellungen & Details

Aktionen

	Datum ▾	Mitarbeiter	To Do	Ansprechpartner	Bemerkung	abge
<input type="checkbox"/>	28.10.2019 10:00	004 Schmidt Norbert	Präsentation	Nahl Lisa	Präsentation Schnittstellenkonzept	<input type="checkbox"/>

- **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=1573221543](https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=gui5:handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-verkaufstrichter&rev=1573221543)

Last update: 2019/11/08 14:59