

2.01.16 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 4.1.04 Das Kontaktsystem.



Die Maske besteht aus folgenden Elementen:

Auf dem Reiter "Stammbrett":

- Nummer

Das Element Nummer kennzeichnet eindeutig den Verkaufstrichter im System.

- Datum

Dieses Feld kennzeichnet das Anlagedatum des Verkaufstrichters.

- 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.

- Referenz

Im Feld Referenz können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Referenzen des Kontaktes (beispielsweise Schulungen, Workshop, etc.) zugewiesen 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.

- Vertriebsphase

Im Feld Vertriebsphase können die in den Collections (siehe Administrationsleitfaden) definierten Vertriebsphasen (beispielsweise Erstkontakt, qualifizierter Kontakt, Informationsmaterial, Präsentation, Angebot, etc.) hinterlegt werden.

- Angebot

Hier kann (beispielsweise ab der Vertriebsphase “Angebot”) das Angebot des Verkaufstrichters zugeordnet werden.

- Wahrscheinlichkeit

Hier wird die Auftragswahrscheinlichkeit der Vertriebsaktivität hinterlegt.

- Auftragseingang

Hier wird der Zeitpunkt des vermutlichen Auftragseingangs der Vertriebsaktivität hinterlegt.

- Aufwand in Stunden

Hier kann bei Dienstleistungsprojekten der potentielle Aufwand in Stunden (oder Personentagen) hinterlegt werden.

- Stundensatz

Hier kann bei Dienstleistungsprojekten der potentielle Stundensatz hinterlegt werden.

- Errechneter Auftragswert

Dieser Wert ist bei Dienstleistungsprojekten das Produkt aus dem Aufwand in Stunden und den Stundensatz.

- Auftragswert

Hier wird der potentielle Auftragswert der Vertriebsaktivität hinterlegt (oder berechnet). Im Beispiel wird ein Auftrag von EUR 40.000,00 zu 75% Wahrscheinlichkeit Anfang Februar 2009 gerechnet

- Budget

Hier kann das Gesamtbudget der Vertriebsaktivität hinterlegt werden.

- Bemerkung

Hier kann eine Bemerkung zum Verkaufstrichter eingetragen werden.

- 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.



Auf dem Reiter “Projektanlage”:

- Projektname

Dieses Feld bezeichnet das spätere Projekt.

- 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.

- Priorität

Dieses Feld kennzeichnet die Priorität des potentiellen Projektes.

- Projektzeitraum von/bis

Das Feld "von" definiert den voraussichtlichen Projektbeginn und das Feld "bis" definiert das voraussichtliche Projektende des potentiellen Projektes.

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

Permanent link:
https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-_verkaufstrichter&rev=1245678092 

Last update: **2019/10/25 14:10**