

[zurück](#) [Home](#) [weiter](#)

## 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](#).

Nummer	Nummer	Datum																
17	CONSULT AG	29.09.2008																
Kontakt	Schaub Peter																	
Mitarbeiter	Projectile#Version 3.2	A-Potential																
Klassifikation	Zwingend																	
Handlungsbedarf	05 - Angebot																	
Vertriebsphase	CS-08-09-40																	
Angebot	75 %																	
Wahrscheinlichkeit	02.02.2009																	
Auftragseingang	400:00 h	50 Pt																
Aufwand in Stunden	100,00	EUR																
Stundensatz	40.000,00	EUR																
Errechneter Auftragswert	40.000,00	EUR																
Auftragswert	40.000,00	EUR																
Budget		EUR																
Bemerkung																		
Entscheidungsträger	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Ansprechpartner</th> <th>Rolle</th> <th>Einfluss</th> <th>Haltung</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Nahl Lisa</td> <td>Entscheider</td> <td>Gross</td> <td>02 - Positiv</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Sander Peter</td> <td>Prüfer</td> <td>Mittel</td> <td>01 - Begeistert</td> </tr> </tbody> </table>				Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung	1	Nahl Lisa	Entscheider	Gross	02 - Positiv	2	Sander Peter	Prüfer	Mittel	01 - Begeistert
	Ansprechpartner	Rolle	Einfluss	Haltung														
1	Nahl Lisa	Entscheider	Gross	02 - Positiv														
2	Sander Peter	Prüfer	Mittel	01 - Begeistert														

Die Maske besteht aus folgenden Elementen:

Auf dem Reiter "Stammdaten":

- **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 Auftragseingang 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 Gesamtbudgets 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.

Projektname: Baugebiet Mombacher Kreisel

Unit: Vertrieb

Projektmanager:

	Name	Vorname	Mitarbeiterstatus
1	Schuran	Monika	Festangestellt

Priorität: 3 - normale Priorität

Projektzeitraum von: 01.02.2010 bis: 30.04.2010

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.

IT-Fähigkeiten: weitere IT-Fähigkeiten

Sprachfähigkeiten: weitere Sprachfähigkeiten

Soft-Skills

Auf dem Reiter "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.

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=1281107047](https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-_verkaufstrichter&rev=1281107047)

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