

[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](#).

Anspruchspartner	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 "Stammbblatt":

- **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 der Collection hinterlegten Referenzarten definiert und ausgewählt werden (beispielsweise Schulungen, Workshop, etc.).
- **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 vermutliche 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 potentiale 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 Vertriebsrichter hinterlegt werden. Diese Personen und deren Einstellungen können im Dokument Entscheidungsträger definiert werden.

The screenshot shows a software window titled "Verkaufstrichter 26 CONSULT AG". The interface includes a menu bar with "Dokument", "Bearbeiten", "Ansicht", "Rückverweise", and "Aktionen". Below the menu are tabs for "Stammblatt", "Projektanlage" (selected), and "Kenntnisse".

The main form contains the following fields and controls:

- Projektname:** Baugebiet Mombacher Kreisel
- Unit:** Vertrieb
- Projektmanager:** A table with one entry: Schuran, Monika, Festangestellt.
- Priorität:** 3 - normale Priorität
- Projektzeitraum:** von 01.02.2010 bis 30.04.2010

Name	Vorname	Mitarbeiterstatus
Schuran	Monika	Festangestellt

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.

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=1284119571](https://infodesire.net/dokuwiki/doku.php?id=handbuch:kapitel_2:2.01.16_basic_-_verkaufstrichter&rev=1284119571)

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