

CAS genesisWorld in der neuen Version x4

Unterwegs mit einem Vertriebsprofi

Es ist Montag – Robert Glaser sitzt in seinem Büro und startet den Tag mit einer Tasse Kaffee und einem Blick in sein CRM-System. Als Vertriebsleiter bei der Solaranlagen AG ist für ihn eine effektive Außendienstplanung ein Muss.

Für sein Kundenmanagement nutzt er die neue Version x4 von CAS genesisWorld, die ihn optimal in seinem Vertriebsalltag unterstützt. Wie jeden Tag zeigt ihm das CAS genesisWorld Cockpit alle geplanten Termine im Überblick. Kommenden Donnerstag steht der haus-eigene Kundenkongress in Frankfurt an. Auf dem Weg dorthin möchte Herr Glaser noch einige seiner Vertriebspartner besuchen, um anstehende Quartalsgespräche zu führen.

Mehr Effizienz im Außendienst: Georeferenzierung & Umkreissuche machen's möglich

Mit Hilfe der neuen Umkreissuche ermittelt er alle Vertriebspartner, die im Umkreis von 30 Kilometern zum Veran-

staltungsort liegen. Unter anderem befindet sich die NorKauf Handels AG im 15km entfernten Dreieich und Robert Glaser vereinbart umgehend einen Termin mit dem kaufmännischen Geschäftsführer.

Rundum informiert: Apps für alle gängigen Smartphones, Tablets und Notebooks

Donnerstag, 6:00 Uhr: Herr Glaser sitzt beim Frühstück und bereitet sich auf die anstehenden Partnergespräche vor. Über die neue iPad App ruft er die Akte seines ersten Gesprächspartners bei NorKauf auf. Ein Blick in die Daten gibt ihm beispielsweise Aufschluss über offene Anfragen, den Status der letzten Bestellungen und die Beteiligung des Partners an Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Zusätzlich erstellt er sich einen Report über den Status der Verkaufschancen sowie eine Umsatzanalyse des letzten Quartals. Diese Informationen sind eine gute Gesprächsgrundlage für den ersten Termin und der Vertriebsprofi macht sich entspannt auf den Weg.

Mobilstes CRM: ERP/ Warenwirtschaftsdaten und Auswertungen im direkten Zugriff

9:00 Uhr: Robert Glaser sitzt im Besprechungsraum bei der NorKauf Handels AG und wartet noch kurz auf seinen Gesprächspartner. Er nutzt die Zeit und checkt auf seinem Smartphone die zwischenzeitlich eingegangenen Nachrichten, beantwortet einige und archiviert die Antworten auch gleich in der jeweiligen Kunden- und Projektakte. Der Termin beginnt und Robert Glaser kann im Gespräch direkt auf die vorbereiteten Themen eingehen: Anhand des vor drei Stunden erstellten Reports kann er genau nachvollziehen, mit welchem Kunden die NorKauf Handels AG im letzten Quartal welchen Umsatz erzielt hat. Zusätzlich diskutiert er mit dem Geschäftsführer die umfangreiche Verkaufschancenanalyse von NorKauf. Auf dieser Basis werden im weiteren Gespräch Nachverkaufspotenziale ermittelt und die vertriebliche Zielsetzung für das kommende Quartal festgelegt.

Darüber hinaus möchte NorKauf zu Beginn des neuen Jahres auf einer Messe in Frankfurt teilnehmen, benötigt hierfür aber Hersteller-Unterstützung. Nach einem Blick ins CRM System und in die Kalender seiner Kollegen, kann Glaser die Beteiligung zusichern und den Termin gleich blocken.

Hand in Hand: Besuchsberichte lassen Außen- und Innendienst reibungslos zusammenarbeiten

10:15 Uhr: Das Gespräch verlief gut. Robert Glaser ist zufrieden und dokumentiert die Gesprächsinhalte im Besuchsbericht, den er auf dem iPad aufruft. Hier werden alle wichtigen Daten bequem erfasst und stehen den Kollegen zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung. So weiß der Innendienst gleich, dass NorKauf neue Prospekte braucht und verschickt sie noch am gleichen Tag. Nach Erledi-

Direkt aus der Adressmaske heraus ist mit einem Fingertipp ein umfangreicher Report über die Verkaufschancen des Vertriebspartners erstellt.





Plant man einen Kundenbesuch, ermittelt die Umkreissuche schnell weitere Kunden und Vertriebspartner in der Umgebung.

gung dieser Aufgabe erhält der Vertriebsleiter automatisch wieder eine Benachrichtigung.

Klasse Event: Mit professioneller Vor- und Nachbereitung

Robert Glaser nimmt auf seinem Weg noch einen weiteren Gesprächstermin

wahr und kommt um 13:00 Uhr rechtzeitig vor Kongressbeginn in Frankfurt an. Seine Kollegin aus dem Marketing hat die Veranstaltung mit dem neuen Modul Event Management (vgl. Artikel Seite 10) perfekt vorbereitet. Er lässt sich von ihr noch den letzten Stand der Anmeldungen geben und ermittelt einige wichtige A-Kunden. Via Mobile CRM hat er nun noch die Möglichkeit sich auf Einzelgespräche vorzubereiten. Ein Blick in die Akte gibt ihm dabei beispielsweise Auskunft über vorhandene Produkteinsätze oder über offene Supporttickets des letzten Quartals. Herr Glaser ist rundum informiert und kann gemütlich bei einer Tasse Kaffee auf die ersten Gesprächspartner warten.

18:30 Uhr: Die Vorträge kamen gut an und beim anschließenden Get-together tauscht man sich angeregt miteinander aus. So erfährt Vertriebsleiter Glaser, dass die NorKauf in ihrer Niederlassung in Spanien einen eigenen kleinen Solarpark errichten will, der den Strom für seine Produktionsanlagen liefert. Wenn das keine guten Nachrichten sind.

Nach Verabschiedung fasst Robert Glaser die besprochenen Themen in einem Kontaktbericht auf dem Tablet-PC zusammen. Die Daten fließen im CRM-System direkt in eine neue Verkaufschance. So werden der zuständige Vertriebspartner und der Account Manager automatisch von dem möglichen Folgegeschäft benachrichtigt und können direkt nach der Veranstaltung Kontakt aufnehmen.

19:30 Uhr: Ein erfolgreicher Tag für die Solaranlagen AG und für den Vertriebsprofi Robert Glaser geht zu Ende. Die Nachbearbeitung des Tages im Büro entfällt – alle relevanten Daten wurden gleich während des Tages aufgenommen und direkt vor Ort verarbeitet. Glaser macht sich auf den Weg nach Hause und freut sich auf seinen wohlverdienten Feierabend. ■

Jahres- und Quartalsgespräche - 2012 0 von 99 Punkten	
1 Allgemeines	
1.1 Aktuelles Jahr 2012	1.3 Teilnehmer - CAS Robert Glaser
1.2 Teilnehmer - Partner Jörg Iseleid	
2 Rückblick Vorjahr	
2.1 Allgemeine Informationen - Der Vertrieb soll weiter ausgebaut und strukturiert werden - Ältere Kontakte sollen durch Telefonquise reaktiviert werden - Viel Geschäft bei NorKauf entsteht über Empfehlungsmarketing	
2.2 Positive Entwicklungen - im letzten Quartal wurden 4 neue Referenzkunden gewonnen	2.3 Negative Entwicklungen keine
3 Aktuelle Themen	
3.1 Allgemeine Informationen - Seit Beginn des Jahres nimmt NorKauf einmal pro Woche an einem CRM-Zirkel statt (weiteres Unternehmensnetzwerk)	3.2 Anregungen und Wünsche keine
4 Geplante Marketingaktivitäten für das aktuelle Jahr	
5.1 Marketingbudget für Gesamtjahr 1.000	5.2 Restl. Marketingbudget 650
5.5 Geplante Marketing Aktivitäten (Messen, Events, Mailings, TeleSales,...) - Kundentag der NorKauf geplant am 17.10.2012	

Individuell angelegte Fragebögen wie Besuchsberichte sorgen für eine strukturierte Datenerfassung und eine ausgezeichnete Datenqualität.



Hier finden Sie detaillierte Informationen zu den Funktionen.

