

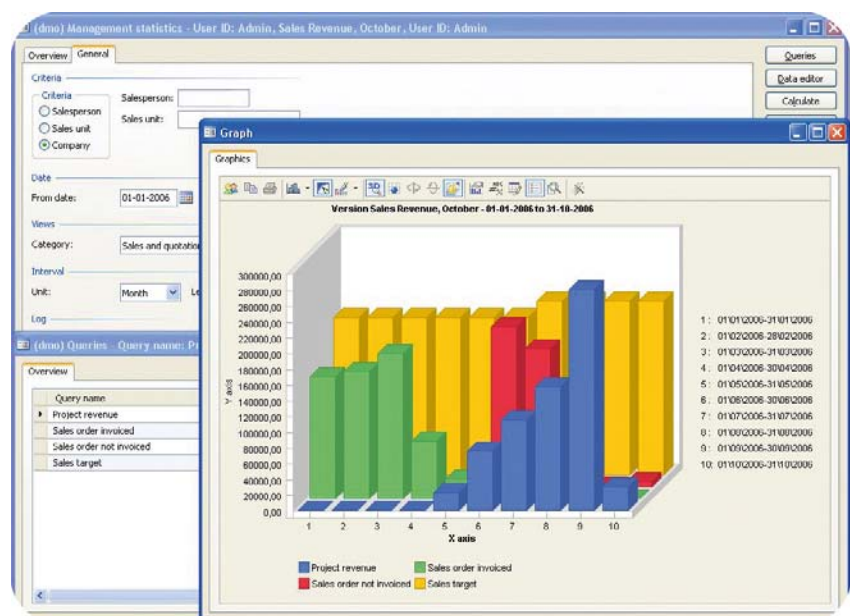
Verkaufsmanagement

Verkaufsmanagement in Microsoft Dynamics AX

NUTZEN:

- Erstellen Sie detaillierte Analysen Ihrer Verkaufsaktivitäten
- Sorgen Sie für mehr Transparenz in Ihrer Verkaufspipeline
- Nutzen Sie grafische Ansichten für die übersichtliche Darstellung großer Datenmengen

Das Verkaufsmanagement in Microsoft Dynamics™ AX ist Ihr Zugang zu allen Informationen rund um Ihre Verkaufsvorgänge: Hier erhalten Sie eine detaillierte Sicht auf Ihre Verkaufspipeline. Mit diesem Modul können Sie die Aktivitäten und die Performance einzelner Mitarbeiter, Teams und Ihrer gesamten Vertriebsorganisation einsehen und analysieren und nach eigenen Werten bis ins Detail aufschlüsseln.



Erfüllen Ihre Verkaufsteams ihre Zielvereinbarungen? Warum ist Ihr Absatz in einer Region um ein Vielfaches höher als in anderen? Welche Kunden bringen die höchsten Umsätze? – Mit dem Verkaufsmanagement in Microsoft Dynamics AX finden Sie Antworten auf diese Fragen. Sie erhalten mit dem Modul einfach zu bedienende Werkzeuge, mit denen sich grafische Ansichten von Schlüssel-daten aus Ihren Verkaufsvorgängen erstellen lassen. Die Verwaltung von Verkaufschancen und Ihrer Pipeline wird auf diese Weise erheblich vereinfacht, da Sie jederzeit einen genauen Überblick über alle Vertriebs- und Marketingaktivitäten haben.

Das Verkaufsmanagement in Microsoft Dynamics AX ist eng in das Modul für Marketing und Vertrieb integriert, so dass eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Marketing- und Vertriebsleiter und allen Mitarbeitern möglich wird.

Definieren Sie Umsatzvorgaben und überwachen Sie die Performance

Richten Sie für jedes Mitglied einer Verkaufseinheit Umsatzvorgaben ein und überwachen Sie diese. Sobald eine Vorgabe einem Mitarbeiter zugewiesen wurde, können Sie die Werte einfach und schnell durchsehen und bei Bedarf ändern. Mit nur wenigen Mausklicks erhalten Sie eine vollständige Übersicht aller angelegten Umsatzvorgaben. Mit der grafischen Aufbereitung in Diagrammen bieten Sie Ihren Anwendern ein vielseitiges Tool, das beispielsweise Ihre aktuellen Verkäufe und Angebote den Umsatzvorgaben einzelner Mitarbeiter gegenüberstellt.

Verwalten Sie Ihre Ansichten von Microsoft Dynamics AX-Daten

Das Verkaufsmanagement in Microsoft Dynamics AX bietet Ihnen eine weit reichende Unterstützung, um der umfangreichen Datenmengen in Marketing und Vertrieb Herr zu werden. Jeder Anwender erhält eine 360°-Ansicht aller in Ihrer Datenbank gespeicherten Zahlen und Werte und kann daraus maßgeschneiderte Übersichten für Ihre Geschäftsanforderungen erstellen. Wenn Sie z. B. Ihre Verkaufsdaten nach einem bestimmten Wert sortieren möchten, kann der Administrator jedes beliebige Feld für einen Anwender freigeben, so dass dieser Datengruppen oder -werte, die ausgegeben werden sollen, definieren kann.

Verwalten Sie Ihre Verkaufsdaten

Damit Sie Ihre Verkaufsdaten analysieren können, müssen Sie die gespeicherten Daten nach den von Ihnen gewünschten Werten und Parametern filtern können. Werte, die für Sie Priorität haben, können beispielsweise Margen für unterschiedliche Kundengruppen, Rabatte, die von einzelnen Vertriebsmitarbeitern gewährt werden, oder nach Warengruppen sortierte Umsätze sein. Mit dem Verkaufsmanagement können Sie außerdem das durchschnittliche Volumen Ihrer Aufträge, den Vertriebsmitarbeiter mit den höchsten Umsätzen, die Anzahl von Kampagnenmitgliedern und vieles mehr ermitteln.

Das Transaktionslog protokolliert die Änderungen, die Anwender an bestimmten Tabellen im System vornehmen. Außerdem bietet es mehrere Grafiken, mit denen z. B. Statistiken über Neukunden, Interessenten, Angebote und Aufträge in einem bestimmten Zeitraum angezeigt werden können. Alternativ lässt sich auch ein detaillierter Bericht über alle Vertriebsaktivitäten eines bestimmten Mitarbeiters, einer Verkaufseinheit oder eines Mandanten für einen festgelegten Zeitraum ausgeben. Auf diese Weise erhalten Sie einen Echtzeitüberblick aller Vertriebsaktivitäten und können schneller als der Wettbewerb auf neue Verkaufschancen reagieren.

Steuern Sie Ihre Verkaufspipelines

Die Managementstatistiken zeigen Ihnen mit einer Vielzahl von Standardgrafiken Ihre gesamte Verkaufspipeline. Die Anzeigeeoptionen beinhalten die Verkaufsphasen, Abschlusswahrscheinlichkeiten sowie tatsächliche und mögliche Verkäufe gegenüber Umsatzvorgaben und die Einkaufshäufigkeit. Um ein profundes Verständnis der Entwicklungen in Ihrem Unternehmen zu erhalten, können Sie Daten aus jedem gewünschten Zeitraum Ihrer Verkaufshistorie analysieren und vergleichen.

Werten Sie Ihre Daten unter verschiedenen Gesichtspunkten, wie Kosten, Umsätze, Margen, Rabatte, Anzahl von Datensätzen sowie Mindest- und Höchstwerte, aus. Sie können Ihren Verkaufsprozess in einzelne Stufen unterteilen, um besser nachzuvollziehen, an welchen Stellen Sie Gewinne und Verluste einfahren. Die Unternehmensperformance lässt sich zudem nach den Leistungen einzelner Mitarbeiter oder Teams und nach Neu- oder Bestandskunden bewerten, so dass Sie ein detailliertes Verständnis aller Verkaufsaktivitäten erhalten, das Ihnen die Grundlage für neue Entscheidungen liefert.

FUNKTIONALITÄTEN

Umsatzvorgaben

- Definition von Umsatzvorgaben für Mitarbeiter und Teams
- Anlage und Steuerung der Verkaufspipeline
- Erstellung von Umsatzplanungen

Steuerung des Verkaufsmanagements

- Analysen aus jeder beliebigen Microsoft Dynamics AX-Tabelle
- Definition von Feldern und Methoden, die jeder Benutzer verwenden kann

Managementstatistiken

- Definition von Datengruppen nach Werten oder Zeiträumen
- Summierung von Werten aus den gewählten Tabellenfeldern und Methoden
- Ermittlung von Durchschnittszahlen und weiteren statistischen Werten aus jedem Datenset
- Grafische Darstellung von Verkaufsdaten

Weitere Informationen zu Microsoft Dynamics AX erhalten Sie unter:
<http://www.microsoft.com/germany/dynamics/ax/default.aspx>

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corporation in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corporation lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab.

© 2006 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Microsoft Dynamics und SharePoint sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.

Microsoft