

Forecasting, Angebots- und Auftragsmanagement mit Microsoft Dynamics™ CRM

awisto business solutions GmbH
Version 1.0

Inhalt

Nutzen Sie Ihre Potentiale im Vertrieb! Die awisto Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM geben Ihnen einen besseren Überblick, sorgen für mehr Transparenz und helfen Ihnen Ihre Vertriebsprozesse zu optimieren.

Technologien im Einsatz

- awisto Branchenlösung für IT- & Softwareunternehmen
- awisto OfficeIntegration
- Module: Lieferscheine, Margenberechnung, Rechnungserstellung
- Microsoft Dynamics CRM 4.0

Haftungsausschluss

Die awisto business solutions GmbH sichert weder die Vollständigkeit noch die technische Genauigkeit dieses Dokumentes zu. Um die jeweils aktuelle Version dieses Dokumentes zu erhalten, nehmen Sie bitte mit der awisto business solutions GmbH Kontakt auf.

Kein Teil dieser Dokumentation darf ohne die vorherige ausdrückliche schriftliche Zustimmung durch die awisto business solutions GmbH in irgendeiner Form reproduziert, verändert oder übersetzt, mittels elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verteilt werden.

Die Nutzung und Verwendung der Software oder Softwarekomponenten, der Instruktionen und Hinweise ist ausschließlich im Rahmen einer entsprechenden Lizenzvereinbarung mit der awisto business solutions GmbH gestattet.

Hiermit wird darauf hingewiesen, dass die awisto business solutions GmbH durch ihre Partnerfirmen möglicherweise Rechte auf Reproduktionen von Dokumenten dieser Partnerfirmen eingeräumt wurden. Diese Rechte gehen durch das vorliegende Dokument nicht auf Kunden oder andere Dritte über. Die in diesem Dokument dargestellten Konzepte stellen keinesfalls ein Vertragsangebot hinsichtlich der Realisierung von Projekten und/ oder der Lizenzierung von Produkten durch die awisto business solutions GmbH dar.

Die in diesem Dokument beschriebene Software ist lizenzrechtlich geschützt und darf nur im Rahmen einer entsprechend gewährten Lizenz verwendet oder kopiert werden. Für Fehler der Software oder der Ausstattung, die nicht im Lieferumfang der awisto business solutions GmbH oder ihren verbundenen Unternehmen enthalten sind, wird keine Gewährleistung übernommen, eine Haftung für durch sie verursachte Schäden ist ausgeschlossen.

Alle in diesem Dokument verwendeten Warenzeichen, registrierten Warenzeichen und Dienstleistungsmarken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber in den Vereinigten Staaten sowie anderen Ländern. Microsoft, Microsoft Windows und andere Microsoft Produkte sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der Microsoft Inc. in den U.S.A. und anderen Ländern. Weitere Warennamen werden ohne Gewährleistung einer freien Verwendung eingesetzt.

awisto Module im Einsatz

awisto entwickelt Branchen- und Businesslösungen auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM 4.0. Die hier vorgestellten Anwendungsszenarien, Anpassungen und Erweiterungen sind Teil der awisto Branchenlösung für IT- & Softwareunternehmen. Wir möchten die Dynamik, die der Einsatz der awisto Lösungen für Ihr Unternehmen bedeutet erlebbar machen und Ihnen anschauliche Einblicke in die Möglichkeiten und Funktionen der Lösung verschaffen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Potentiale im Vertrieb nutzen und wie Sie mit den awisto Lösungen einen besseren Überblick über ihre Vertriebsprozesse und Ihre Geschäftsentwicklung haben.

Technologien im Einsatz

- awisto Branchenlösung für IT- & Softwareunternehmen
- awisto OfficeIntegration
- Module: Lieferscheine, Margenberechnung, Rechnungserstellung
- Microsoft Dynamics CRM 4.0

Über die awisto

Die awisto business solutions GmbH ist ein 2004 gemeinsam von Ingolf Blocher, Markus Kling und Kaj Mähner gegründetes CRM Beratungs- und Softwarehaus. Sie ist auf die Umsetzung und Einführung von CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM im Mittelstand spezialisiert.

Neben individuell zugeschnittenen Lösungen gehören zum awisto Portfolio die awisto Branchenlösungen für die Bereiche IT & Softwareunternehmen und Medizintechnik und Pharma. Ergänzt werden diese durch die awisto Businesslösungen für Dienstleistung, Industrie und Handel & Vertrieb. Die awisto Add-ons erweitern die Funktionalität von Microsoft Dynamics™ CRM. awisto ist Microsoft Gold Certified Partner.

Kontakt

awisto business solutions GmbH

Tel: +49 (711) 6204374-0

info@awisto.de

www.awisto.de

Vertriebsprojekte und treffsicheres Forecasting

B2B Dienstleistungen unterliegen langwierigen Vertriebszyklen. Von der ersten Anfrage bis zum Auftrag vergehen häufig Monate, manchmal sogar Jahre. Um während dieser Zeit den Vorgang nicht aus den Augen zu verlieren und die Umsätze mit ihrer Gewichtung dem Controlling in time zur Verfügung zu stellen hat awisto die Funktionen von Microsoft Dynamics™ CRM 4.0 erweitert und ergänzt. awisto bietet diese Funktionen als Bestandteil der awisto Branchenlösung für IT- & Softwareunternehmen an.

Die Verkaufschance – das zentrale Instrument

Die Verkaufschance ist das zentrale Instrument für den Vertriebsmitarbeiter und hält alle zur Bearbeitung und Nachverfolgung benötigten Informationen bereit. Sie bündelt anstehende Termine, Telefonate und Aufgaben in der Aktivitätenliste und alle vergangenen Aktivitäten in der Kontakthistorie. Zum Vorgang gehörende Angebote, Aufträge und Rechnungen sind ebenfalls in der Verkaufschance hinterlegt.

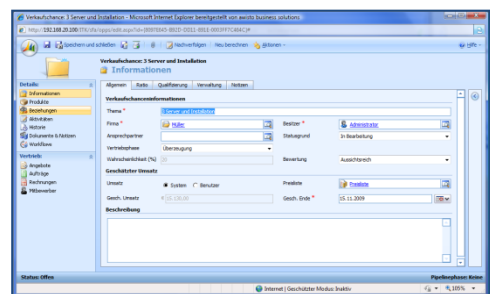


Abbildung 1: Verkaufschance

Ein übersichtlicher Fragenkatalog unterstützt Sie bei der strategischen Bearbeitung des Vertriebsprojekts. Mit seiner Hilfe beurteilen Sie die aktuelle Vertriebsphase und die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss. Damit stehen alle relevanten Informationen für die Bewertung im Forecast zur Verfügung: Zum Beispiel die angebotenen Produkte, sowie die Höhe des zu erwarteten Umsatzes.

Berichte – behalten Sie den Überblick

Die Lösung stellt Ihnen auf Knopfdruck Auswertungen über die Vertriebsprojekte zur Verfügung. Zum Beispiel verschiedene Forecastberichte mit grafischer und tabellarischer Übersicht der insgesamt zu erwartenden und gewichteten Umsätze, übersichtlich gegliedert nach Monaten und Quartalen.

Andere Berichte zeigen Ihnen in übersichtlicher Form die Aktivitätshistorie zu den Verkaufschancen und welche Projekte terminlich überfällig sind und dringend zur Bearbeitung anstehen.

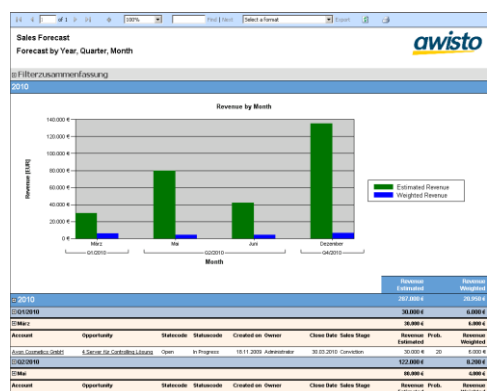


Abbildung 2: Sales Pipeline - Forecast

Angebotsprozess, Auftragsmanagement, Lieferscheine und Rechnungen

Angebote erstellen

Ein neues Angebot erstellen Sie direkt aus der Verkaufschance und ergänzen die Angaben zu Angebotsempfänger, Liefertermin, Haltezeiten und die gültige Preisliste. Anschließend wählen Sie die Angebotspositionen direkt aus dem Produktkatalog aus.

Bei Bedarf hinterlegen Sie in der Produktdatenbank unterschiedliche Preislisten oder auch mehrere Währungen. Optional wird die Produktdatenbank über eine Schnittstelle mit Ihrem ERP-System synchronisiert.

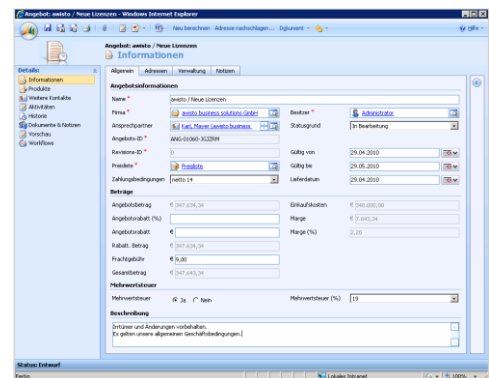


Abbildung 3: Angebot

Konditionen & Rabatte

Die Konditionen für einzelne Produkte und generelle Firmenrabatte hinterlegen Sie direkt bei der jeweiligen Firma. Angebotspezifische Rabatte, geben Sie direkt bei den jeweiligen Angebotspositionen ein. Darüber hinaus ist es auch möglich Rabatte auf Kopfebene zu vergeben und Rabattlisten zu verwenden. Falls erforderlich, können über Workflows Genehmigungsprozesse für Rabatte ab einer bestimmten Höhe automatisch gestartet werden.

Margenberechnung

In der Angebotsmaske wird Ihnen automatisch, die mit diesem Angebot erzielbare Marge angezeigt. Das System ermittelt sie aus den, im Artikelstamm hinterlegten, Beschaffungskosten und aus den tatsächlich erzielbaren Verkaufserlösen. Das heisst den Listenpreisen abzüglich eventuell gewährter Rabatte.

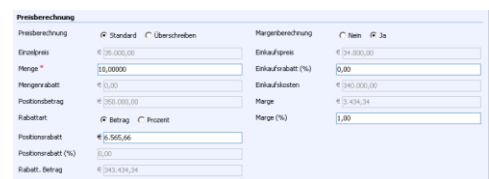


Abbildung 4: Margen auf Positionsebene

Angebot drucken und versenden

Haben Sie die Erstellung des Angebots abgeschlossen, können Sie mit Hilfe der awisto OfficeIntegration das benötigte Angebot auf Knopfdruck als Dokument in Ihrem Corporate Design erstellen und direkt versenden.

Wählen Sie aus mehreren Vorlagen die für Ihr Angebot passende aus und erstellen Sie das Dokument im Word- oder PDF Format.

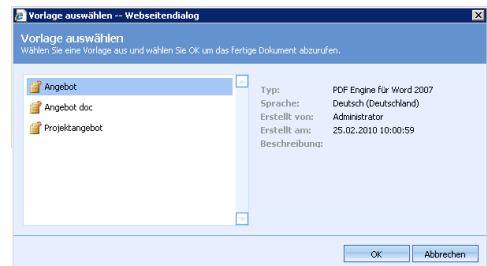


Abbildung 5: Dokument erstellen

Angebot schließen

Sollte sich zeigen, dass Ihr Kunde das Angebot leider nicht annimmt, schließen Sie das Angebot. Sie vermerken in der Abschlußaktivität den Grund für die abschlägige Entscheidung und den Wettbewerber, der den Zuschlag erhalten hat, sowie das Datum des Abschlusses. Diese Informationen stehen für jetzt SWOT- und Wettbewerbsanalysen zur Verfügung.

Angebotsnachverfolgung

Nachdem Sie Ihr Angebot an den Kunden übermittelt haben, werden automatisch Nachverfolgungsaktivitäten erstellt. Das System erinnert Sie bei Fälligkeit an den anstehenden Termin und Sie verpassen es nicht, bei Ihrem Kunden nachzufassen.

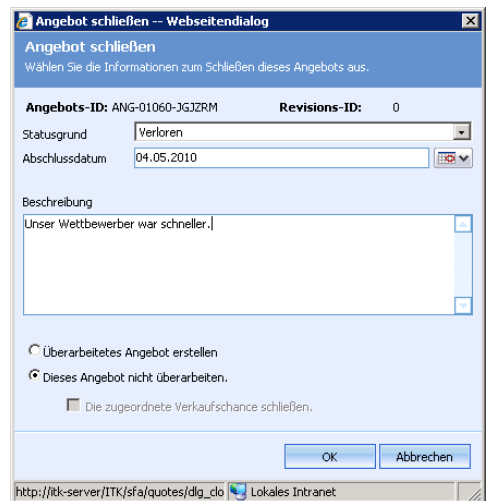


Abbildung 6: Angebot schließen

Angebotsrevisionierung

Die Erstellung von Angebotsrevisionen ist jederzeit unter Beibehaltung der Angebotsnummer möglich. So können Sie einem Angebot neue Positionen hinzufügen und bestehende Positionen ändern oder löschen. In der zugehörigen Angebotshistorie vollziehen Sie die Entwicklung des Angebotsprozesses nach und können ggfs. auf ältere Angebote zurückgreifen.



Abbildung 7: Angebotsprozess

Auftragsmanagement

Auf Knopfdruck erstellen Sie aus einem aktiven Angebot einen Auftrag, geben das Bestelldatum ein und wählen, ob Sie die zugehörige Verkaufschance als gewonnen schließen möchten. Im neu erstellten Auftrag nehmen Sie noch erforderliche Änderungen vor, wenn z.B. die bestellte Menge von der angebotenen Menge abweicht oder Positionen im Angebot gestrichen wurden.

Die Auftragsbestätigung erstellen Sie mit der awisto OfficeIntegration auf Knopfdruck als Word- oder PDF-Dokument. Mit der Anwendung von Workflows lösen Sie automatische Folgeprozesse aus, zum Beispiel in der Finanzbuchhaltung oder im Versand.

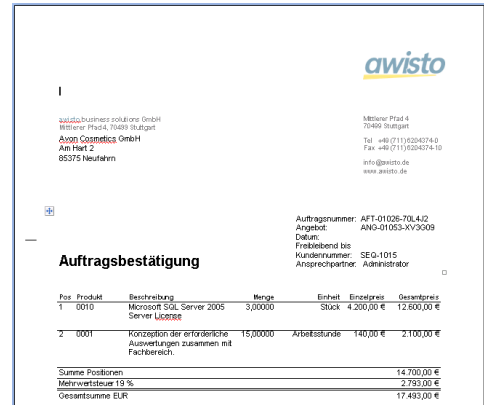


Abbildung 8: Auftragsbestätigung in Word

Lieferscheine und Leistungsnachweise

Lieferscheine oder Leistungsnachweise für die Abrechnung von Dienstleistungen, erstellen Sie direkt aus dem Auftrag. Bei den Auftrags- bzw. Lieferpositionen erfassen Sie, welche Positionen vollständig, welche teilweise und welche nicht mit der aktuellen Lieferung geliefert werden. Haben Sie den Lieferschein zusammengestellt, wählen Sie die gewünschte Vorlage aus und erstellen das Dokument im Word oder PDF Format.

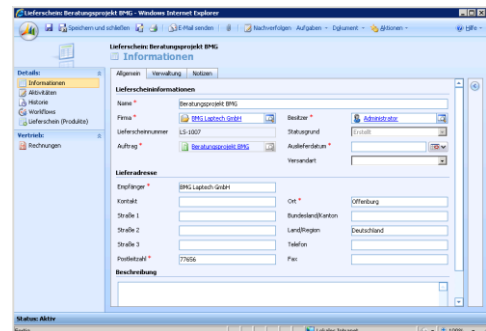


Abbildung 9: Lieferschein

Rechnungen erstellen

Rechnungen erstellen Sie auf ebenso einfache Weise. Wahlweise aus dem Auftrag oder aus dem Lieferschein heraus, als Gesamt- oder auch Teilrechnung. Bei der Rechnungserstellung werden dabei im Auftrag die bereits fakturierten Mengen hinterlegt, so dass Sie immer den Überblick haben, welche Auftragspositionen noch zur Abrechnung anstehen.



Abbildung 10: Teilrechnungen