

VISUAL PLANNING / CRM

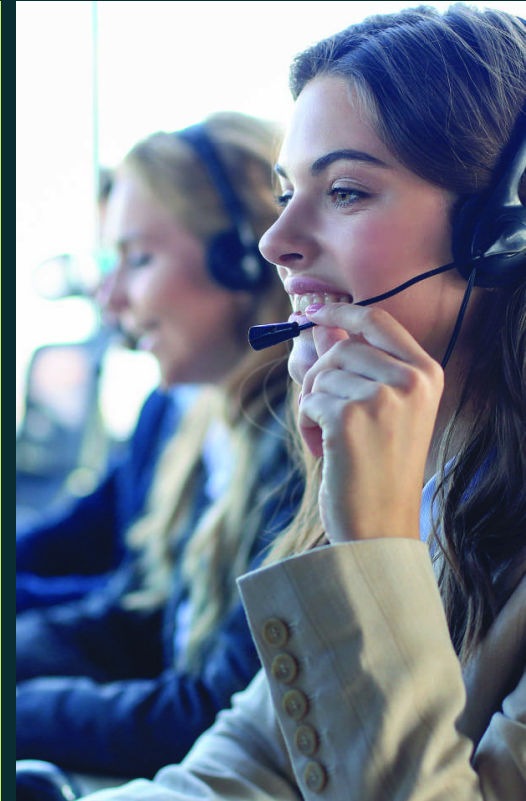
CRM

Kundenbeziehungen pflegen und
Vertriebsprozesse steuern

Kunden

Vertrieb

Pipeline



Ressourcen im Griff.



Gezielte Ansprache

Pflegen Sie Kunden- und Interessentendaten für gezielte Vertriebsaktionen: Newsletter, Nachfassaktionen, Vertragsverlängerungen und mehr.



Kunden verstehen

Halten Sie Anfragen und Kundenverhalten detailliert fest, um den tatsächlichen Bedarf besser zu verstehen.



Vertrieb auswerten

Greifen Sie schnell auf Echtzeitberichte zu, etwa zu Umsatz, Terminzahlen und Abschlussquoten.

Ihre Herausforderungen

Stabile Kundenbeziehungen sind eine wichtige Grundlage für den Unternehmenserfolg. Vertriebsprozesse, Maßnahmen zur Kundenansprache und Programme zur Kundenbindung im Griff zu behalten, kann jedoch viel Zeit und Aufwand erfordern.

Die Vorteile von Visual Planning

Visual Planning vereinfacht die Erfassung von Kundenkontakten im Vertrieb. Die Lösung verbindet zentrale Funktionen aus Vertriebsmanagement und CRM in einem webbasierten, einfach bedienbaren Werkzeug für die Zusammenarbeit. Benutzer sparen Zeit bei Eingabe, Suche und Prüfung von Informationen. So kann sich Ihr Team auf tragfähige Kundenbeziehungen konzentrieren.

FUNKTIONEN / CRM

Planung, die mitdenkt.

Für die Vertriebsleitung



- Weisen Sie Kunden einem Vertriebsmitarbeiter einfach per Drag-and-drop zu.
- Vergleichen Sie die Teamleistung sofort mit den Zielen und betrachten Sie die Aktivitäten einzelner Vertriebsmitarbeiter im Detail.
- Zeigen Sie Umsatzprognosen für beliebige Zeiträume an.
- Erstellen Sie individuelle Berichte für Ihre Vertriebskennzahlen.
- Nutzen Sie zusammengefasste Ansichten von Angeboten, Aufträgen und Rechnungen.
- Stimmen Sie Benutzerrechte und Arbeitsabläufe genau auf die Unternehmensziele ab.

Für das Vertriebsteam



- Betreuen Sie Interessenten und Kunden von der ersten Verkaufschance bis zur Nachbetreuung.
- Planen und dokumentieren Sie Vertriebsaktivitäten wie Anrufe, Besprechungen, Präsentationen und Angebote.
- Erkennen Sie schnell, wer jetzt Ihre Aufmerksamkeit benötigt, und handeln Sie entsprechend.
- Nutzen Sie detaillierte Berichte, um Pipeline und Umsatz zu verfolgen.
- Erzeugen Sie Dokumente wie Angebote und Verkaufsvorschläge automatisch.
- Greifen Sie überall auf Ihren Kalender und alle Kundendaten zu: im Posteingang, im E-Mail-Kalender sowie auf Smartphone oder Tablet.

Ein gutes CRM-Werkzeug ist anpassbar und einfach zu bedienen. Es ermöglicht dem Vertrieb, auf Grundlage genauer Echtzeitdaten unmittelbar zu handeln.

„Von diesem Werkzeug für den gemeinsamen Informationsaustausch profitieren alle unsere Abteilungen - vom Anfang der Lieferkette in Deutschland über die Auslieferung im französischen Saint-Égrève bis zur Kundenbetreuung.“

Stellvertretende IT-Leitung - Gesundheitsbranche

Herstellerreferenzen
Cloud oder On-Premises



Bereit für mehr Überblick?

Advanced Solutions GmbH
Churerstrasse 35 · CH-9470 Buchs / Schweiz

info@planungstafel.com
www.planungstafel.com

CH +41 81 740 46 47
DE +49 3222 186 3549