



Verkaufschancen im CRM – Vertriebsaktivitäten und Erfolge steigern



Optimieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten und behalten Sie den Überblick

Die Verkaufschancen im neuen CRM-Modul bieten Ihnen eine Vielzahl von neuen Möglichkeiten, die weit über Wiedervorlagen hinausgehen.

Über die Verkaufschancen lassen sich Vertriebskategorien bilden, Verkaufschancen im Kanban-Board übersichtlich abbilden und umfangreiche Analysen erstellen, die helfen, Ihren Vertrieb besser zu managen. Weiterhin behalten Sie den Überblick über laufende Kampagnen, Vertriebsaktivitäten und die einzelnen Fortschritte Ihrer Leads.

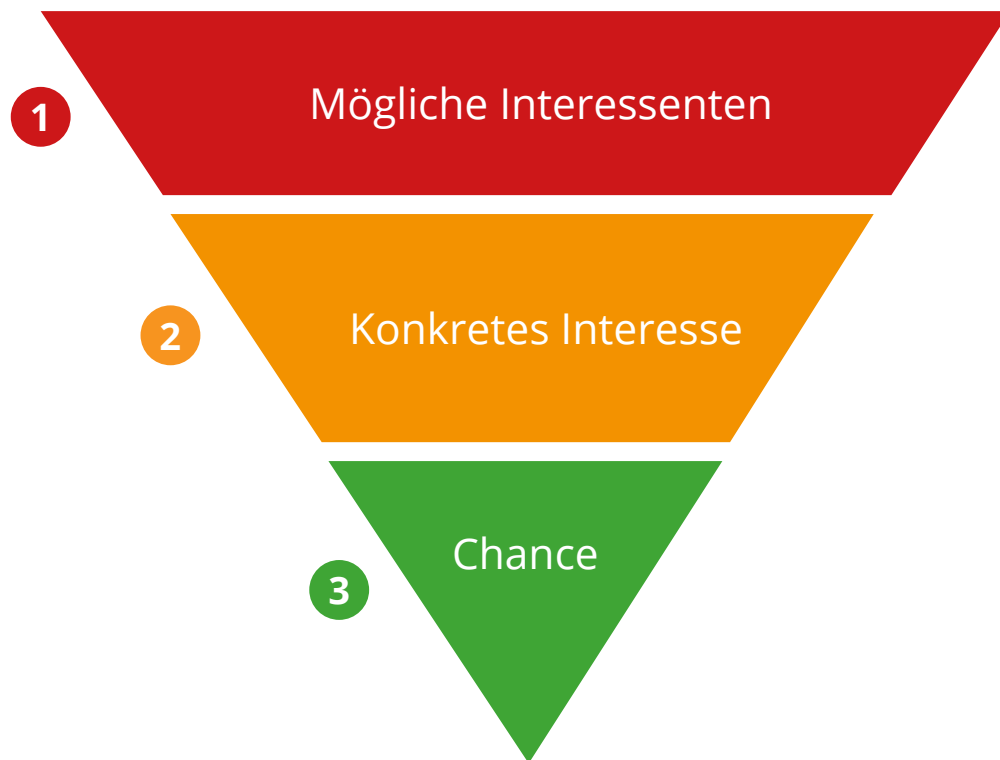
Dabei setzt die SoftENGINE ERP auf die 360°-Vernetzung mit den anderen Softwaremodulen. So können Verkaufserfolge aus der Warenwirtschaft direkt im CRM ausgewertet oder Prozesse über das BPM Modul PAN verwaltet und angestoßen werden.

Verkaufschancen lassen sich schnell & einfach mit einem Assistenten anlegen oder direkt aus Ihren Adressdaten, Selektionspools oder einer einzelnen Adresse generieren. Alle Daten sind im CRM-Modul einsehbar.

Machen Sie sich selbst ein Bild und entdecken Sie die Potenziale für Ihren Vertrieb. Detail-Kenntnisse & Analysen vereinfachen den Verkaufsprozess und machen diesen effektiver.

Die gezeigten Inhalte basieren auf der SoftENGINE BüroWARE 6.0.

Der SoftENGINE Vertriebsstrichter Ihrer Verkaufschancen



- 1 Mögliche Interessenten**
Führen Sie alle möglichen Interessenten mit Verkaufschance und kanalisieren Sie dabei die Vertriebssteuerung!
- 2 Konkretes Interesse**
Selektieren Sie stets „konkrete Anfragen“ und fokussieren Sie die Verkaufschancen.
- 3 Chance**
Behalten Sie alle abschlussfähigen Verkaufschancen im Blick und nutzen Sie die Übersicht für Ihren Erfolg.

Wie Sie mit Verkaufschancen Ihren Vertrieb digitalisieren

- Analyse: Wie arbeitet der Vertrieb aktuell?
- Wie strukturiert sich der Arbeitstag im Vertrieb?

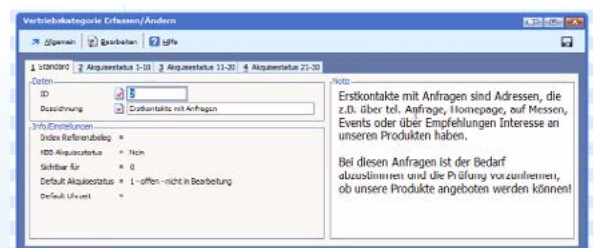
- Mails
- Termine
- Wiedervorlagen
- Fristen
- Laufende Angebote
- Gesprächsleitfäden
- Berichte
- u.v.m.

- Legen Sie zuerst in den Basisdaten **sinnvolle Vertriebskategorien** an.

Die Vertriebskategorien bieten Ihnen einen kompletten Überblick über Ihre laufenden Kampagnen und die aktuellen Leads. Dabei lässt sich filtern, ob die Leads eines einzelnen Mitarbeiter angezeigt werden oder die gesamten Leads von allen Mitarbeitern. Somit behält sowohl der jeweilige Vertriebsmitarbeiter den Überblick über die eigenen Opportunities & Kampagnen, als auch der Vertriebsleiter oder der Geschäftsführer über alle Vertriebsaktivitäten im Unternehmen.

Beispiele Vertriebskategorien:

- Messekontakte
- Mögliche Interessenten
- Erstkontakt mit Anfragen
- Kontakte mit Angeboten
- Abschlusswahrscheinlichkeit hoch
- After Sales Marketing/Nachverkauf



- Hinterlegen Sie **Aquisestati & Vertriebsaktivitäten**.

(z.B. in Bearbeitung, Abschlussfähig, Abgeschlossen-Gewonnen etc.)

- Verknüpfen Sie Angebote direkt mit Wiedervorlagen und definieren Sie weitere Bearbeitungsabläufe.
- Sie können Ihre Vertriebsprozesse auch direkt mit dem BPM-Modul PAN (Prozesse, Aufgaben, Nachrichten) verbinden. Das automatisiert Prozesse & Abläufe

TIPP



Erfahren Sie in einer **Praxis-Präsentation**, wie Sie die Digitalisierung & Automatisierung von Businessprozessen in der Praxis vorantreiben können.

[Zu den Videos](#)

- Definieren Sie Farben für das Wiedervorlagensystem, um Prioritäten etc. schnell einsehen zu können.

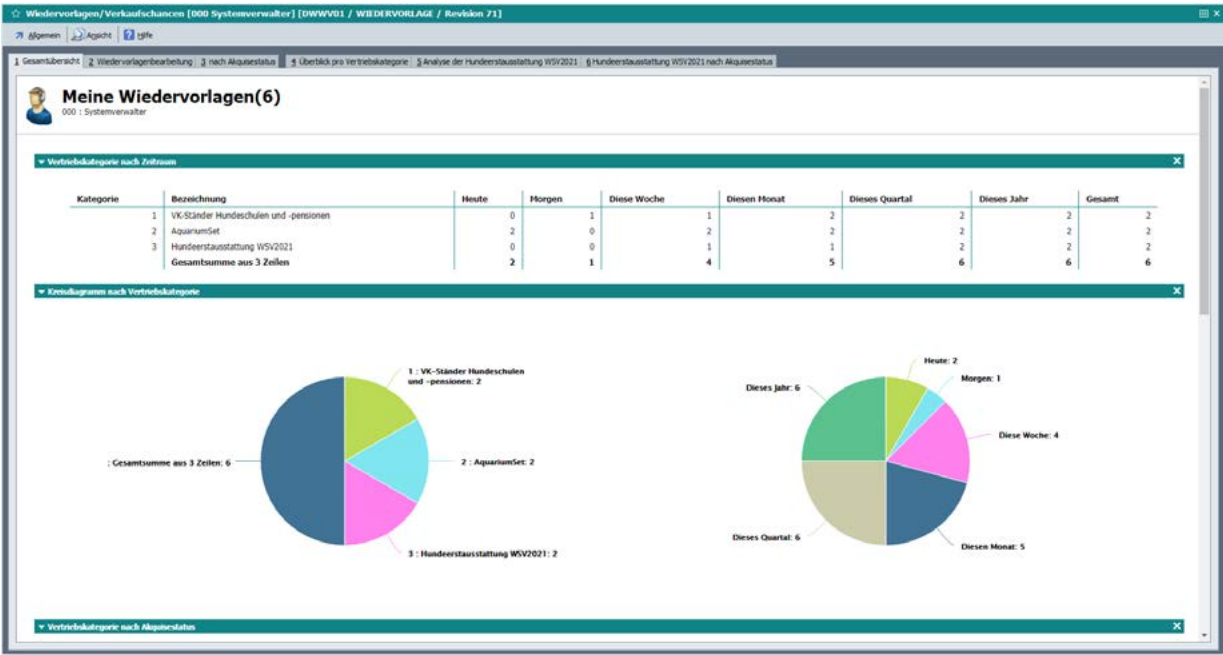


„Nach ca. 3 – 4 Stunden Analyse und Einrichtung können Sie mit dem CRM-Modul Verkaufschancen langsam starten. Wichtig ist, dass Sie jeden Tag mit dem System arbeiten, um es optimal nutzen zu können.“

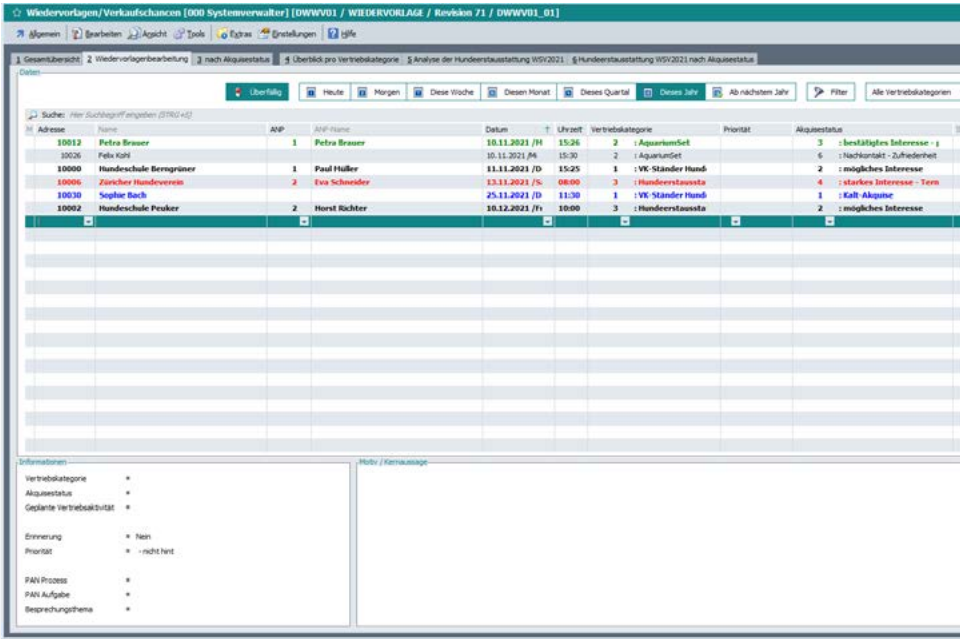
Stephan Meiringer, Geschäftsführer B.I.T. Soft GmbH & Co. KG

Einblicke in die Verkaufschancen

In der **Gesamtübersicht** erhalten Sie eine grafische Übersicht über Vertriebskategorien, Aufträge, Vertriebsstrichter usw.

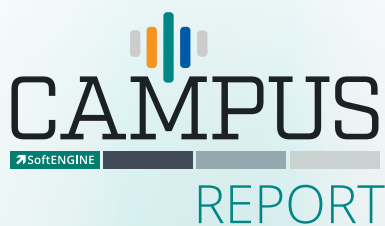
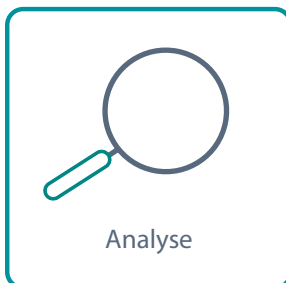
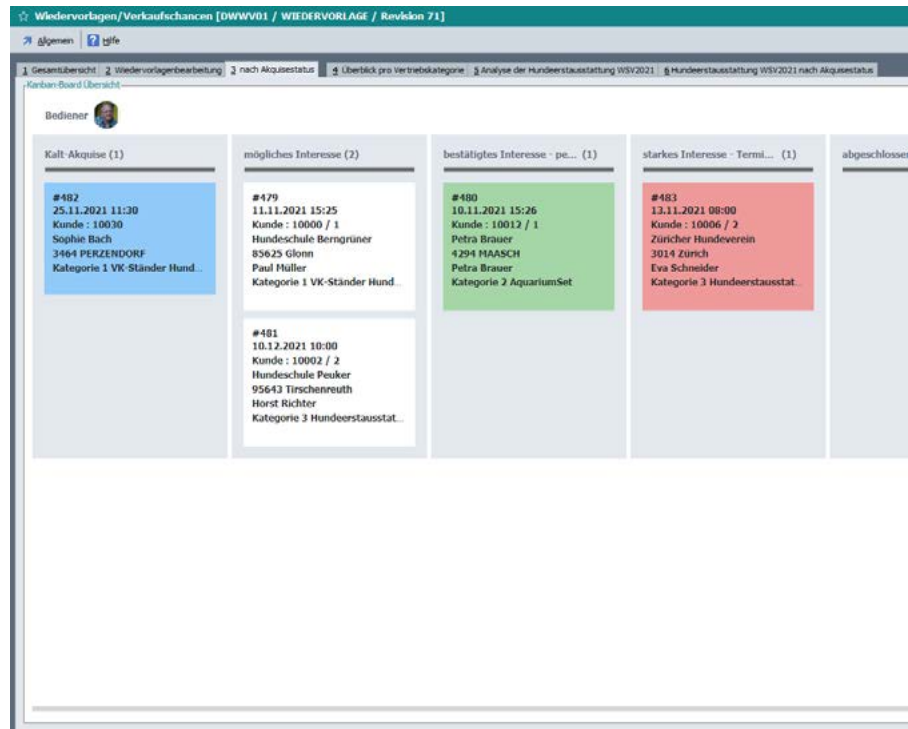


In der **Wiedervorlagenbearbeitung** können Sie Prioritäten mittels Farben verdeutlichen und Filter mit definierten Kriterien einsetzen.



Durch das **Kanban-Board** lassen sich die Leads aufgrund ihres Akquisestatus einsortieren. Per Drag and Drop können dann die Leads einfach und schnell verschoben werden, wenn sich der Akquisestatus ändert.

Durch die Verknüpfung mit dem BPM-Modul PAN können durch die Verschiebung Hintergrundprozesse automatisiert angestoßen werden.



Erleben Sie die Verkaufschancen in der Praxis

Zum Video

SoftENGINE CRM – Ihre Vorteile im Überblick

- ✓ Effektive Organisation & Beschleunigung Ihres Vertriebs
- ✓ Steuerung und Planung Ihres Vertriebs & Vertriebsaktivitäten
- ✓ Einfach filterbare Verkaufschancen/Wiedervorlagen zur Unterstützung Ihrer täglichen Arbeit.
- ✓ Vertriebsaktivitäten durch einzelne Arbeitsschritte und Aufgaben gestalten, die dann im Team abgearbeitet werden können.
- ✓ Chancen erkennen durch die Analyse von Kunden und Käufen.
- ✓ Integration Ihrer Vertriebsaktivitäten über SoftENGINE PAN in Ihre Unternehmensorganisation.



SoftENGINE.me

Lernen Sie die neuen Funktionen in den Verkaufschancen kennen.

[Zum Video](#)

TIPP

Sie haben Außendienstmitarbeiter oder ein externes Callcenter etc., die nur im CRM arbeiten sollen? Informieren Sie sich bei Ihrem SoftENGINE Partner über den kostengünstigen **PAN Teamuser**.



**Erfahren Sie hier mehr zu
den SoftENGINE Verkaufschancen**

www.softengine.de/verkaufschancen

**Bitte beachten Sie, dass die gezeigte Version der
SoftENGINE ERP-SUITE von Ihrer abweichen kann.**

Bei Interesse oder Fragen, melden Sie sich bitte direkt bei
Ihrem zuständigen Fachhandelspartner.

SoftENGINE Kaufmännische Softwarelösungen GmbH

Alte Bundesstraße 18 • 76846 Hauenstein • www.softengine.de • info@softengine.de

Telefon: +49 (0) 63 92 | 995 - 200 • Telefax: +49 (0) 63 92 | 995 - 599

Serviceleistungen sind Angebote der SoftENGINE GmbH. Werbematerialien sind weder Eigenschaftszusicherung noch Vertragsbestandteil. Nicht alle Leistungen und Komponenten sind international erhältlich.