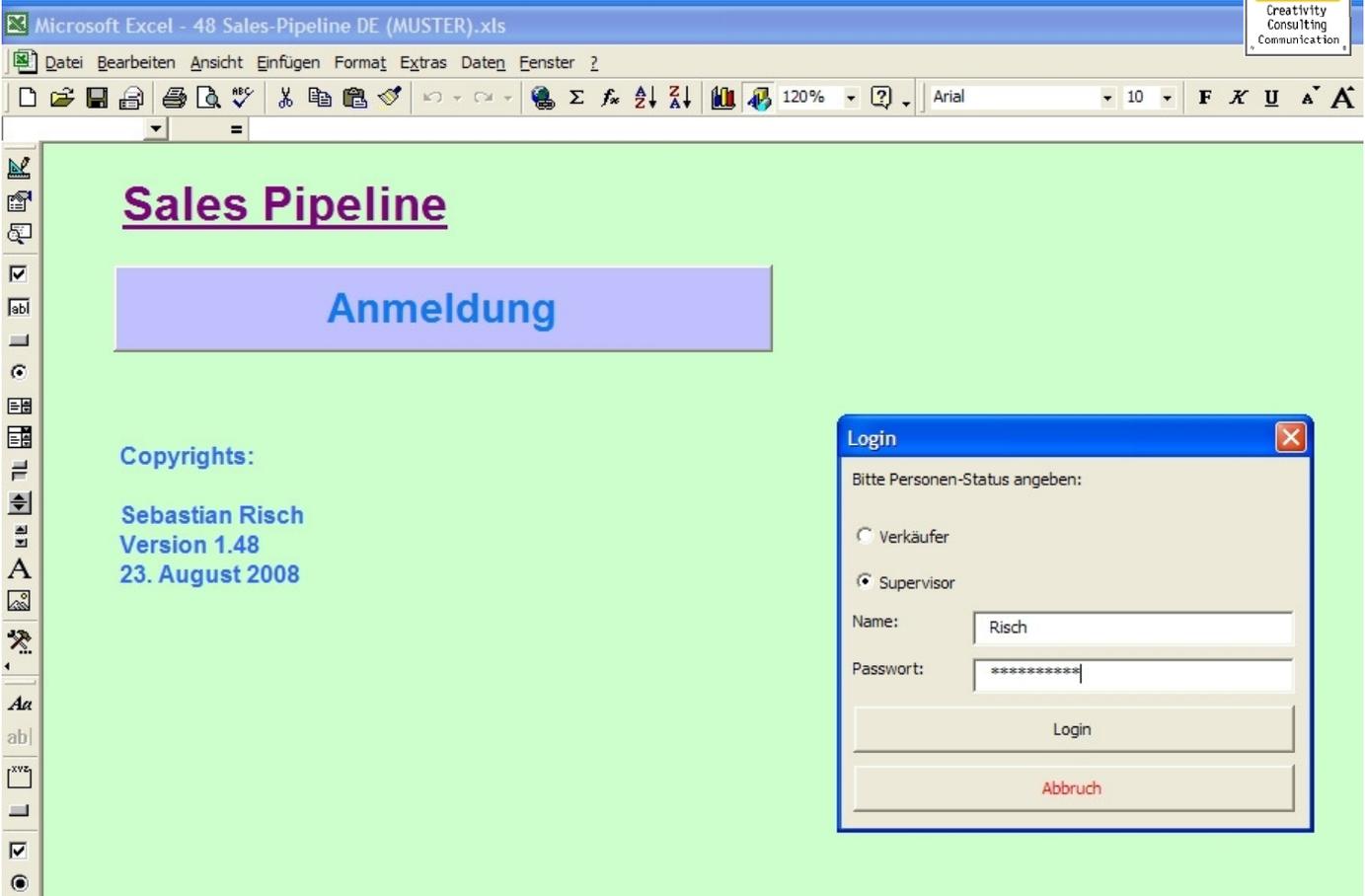


Projekt: Sales Pipeline

Aufgabenstellung: Basierend auf dem Prinzip der sog. "Umsatzerwartung aufgrund von Bearbeitungszuständen einzelner Kundenkontakte" wurde ein Tool zur Steuerung und Kontrolle der Verkaufsmitarbeiter erstellt. Supervisor und Verkäufer haben dabei unterschiedliche Tool- und Bearbeitungsrechte.



Microsoft Excel - 48 Sales-Pipeline DE (MUSTER).xls

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Daten Fenster ?

Sales Pipeline

Anmeldung

Copyrights:
Sebastian Risch
Version 1.48
23. August 2008

Login

Bitte Personen-Status angeben:

Verkäufer

Supervisor

Name: Risch

Passwort: *****

Login

Abbruch

Startbildschirm mit Benutzer und Passwort-Eingabe.

Projekt: Sales Pipeline

Aufgabenstellung: Basierend auf dem Prinzip der sog. "Umsatzerwartung aufgrund von Bearbeitungszuständen einzelner Kundenkontakte" wurde ein Tool zur Steuerung und Kontrolle der Verkaufsmitarbeiter erstellt. Supervisor und Verkäufer haben dabei unterschiedliche Tool- und Bearbeitungsrechte.



Microsoft Excel - 48 Sales-Pipeline DE (MUSTER).xls

Verkaufers: Risch Stand: 16.09.2008

Tage	Gesamt Sales-Forecast:	Verloren
0 - 30	6.626 €	- €
31 - 60	22.934 €	589 €
61 - 90	12.803 €	- €
90 +	76.870 €	- €
Gesamt	119.234 €	589 €

Bearbeiten

Verkaufers: Risch

Kunde: Risch
 Ort: Kitzingen
 Land: DE
 Produzent/Händler: H
 Interessent/Kunde: I
 Bedeutung: C
 Produkte: Sonderlösung
 Datum Erste Aktion: 01.07.2008
 Umsatz erwartet: 473
 Geplanter Kauf: 01.09.2008
 Akquise Status: D1 Positives Signal (mündlich)
 KWF: 60%
 Nächste Aktion: Termin
 Timestamp: 22.08.2008 13:24:38

Aktion	Sales-Forecast (ohne Datum)
	284 €
	284 €
	95 €
09	5.140 €
	37.000 €
	164 €
nicht zu erreichen	212 €
	420 €
	- €
	2.970 €
	280 €
	200 €
	250 €
Angebot	670 €
	5.198 €
	4.869 €
	1.225 €
	77 €
	180 €
	213 €
ansec	1.575 €
Angebot	4.641 €
Angebot	3.535 €
	2.940 €
	369 €
	613 €
	231 €
	75 €
	2.135 €
	10.095 €
	4.211 €
	899 €
	3.010 €
	568 €
	83 €
	788 €
	260 €
	300 €

Ansicht der Werkzeuge für den Supervisor und Datenbearbeitungsmaske

Microsoft Excel - 48 Sales-Pipeline DE (MUSTER).xls

Verkaufers: Risch Stand: 16.09.2008

Tage	Gesamt Sales-Forecast:	Verloren
0 - 30	6.626 €	- €
31 - 60	22.964 €	- €
61 - 90	12.803 €	- €
90 +	76.870 €	- €
Gesamt	119.263 €	- €

Kunde	Ort	Land	Produz. Händler	Interess. Kunde	Bedeutung	Produkte	Datum erste Aktion	Umsatz erwartet	Geplanter Kauf	Akquise-Status	KWF	Nächste Aktion	Sales-Forecast (ohne Datum)
		DE	H	I	B		Sep. 07	10.595 €	Sep. 08	A0 Adresse un bearbeitet	2%	Herr ist nicht zu erreichen	212 €
		DE	P	I	A		Dez. 07	51.400 €	Jan. 09	B0 Adresse in Bearbeitung	10%	Vorentscheidung Feb. 09	5.140 €
		DE	P	I	C		Jan. 08	1.999 €	Okt. 08	C0 Präsentationstermin vereinbart	15%	nachfassen	300 €
		DE	P	I	B		Sep. 07	1.733 €	Sep. 08	C0 Präsentationstermin vereinbart	15%	Nachfassen	260 €
		DE	P	I	A		Mrz. 08	14.850 €	Okt. 08	C1 Angebot versandt	20%	Angebotsbesprechung	2.970 €
		DE	P	I	B		Mrz. 08	14.720 €	Okt. 08	C1 Angebot versandt	20%	Workshop	2.944 €
		DE	P	I	C		Jul. 08	2.139 €	Dez. 08	C1 Angebot versandt	20%	Telefonieren	428 €
		DE	P	I	C		Jan. 08	1.323 €	Nov. 08	C1 Angebot versandt	20%	Nachhaken	265 €
		DE	P	I	B		Jul. 08	1.289 €	Jan. 09	C1 Angebot versandt	20%	Termin	258 €
		DE	P	K	R		Aug. 08	1.000 €	Okt. 08	C1 Angebot versandt	20%	Telefonieren	200 €

Ansicht der Werkzeuge für den Verkäufer (Kundendaten sind nur zu Demonstrationszwecken verschlüsselt dargestellt!)

Projekt: Sales Pipeline

Aufgabenstellung: Basierend auf dem Prinzip der sog. "Umsatzerwartung aufgrund von Bearbeitungszuständen einzelner Kundenkontakte" wurde ein Tool zur Steuerung und Kontrolle der Verkaufsmitarbeiter erstellt. Supervisor und Verkäufer haben dabei unterschiedliche Tool- und Bearbeitungsrechte.



Microsoft Excel - 48 Sales-Pipeline DE (MUSTER).xls

File Edit View Insert Format Extras Data Window ?

83%

Sales-Pipeline: Supervisor

Farben Import Export

Tage Gesamt Sales-Forecast: Verloren

0 - 30	6.626 €	- €
31 - 60	22.934 €	589 €
61 - 90	12.803 €	- €
90 +	76.870 €	- €
Gesamt	119.234 €	589 €

Stand: 16.09.2008

Sales Pipeline - Farben

Kunde	Ort	Land	Produz. Händler	A0 Adresse Unbearbeitet	B0 Bearbeitet	C0 Präsentationstermin vereinbart	C1 Angebot versandt	D0 Entscheidungsprozess läuft	D1 Positives Signal (mündlich)	E0 Vertrag unterzeichnet	N0 Negativ (Follow up)	N1 Negativ (Fällt raus)	Alle Farben!	Keine Farben!	Abbrechen
...

Geplanter Kauf Akquise-Status KWF Nächste Aktion Sales-Forecast (ohne Datum)

Sep. 08	D1 Positives Signal (mündlich)	60%	Termin	284 €
Sep. 08	D1 Positives Signal (mündlich)	60%	Termin	284 €
Oktober 08	C1 Angebot versandt	20%	Telefonieren	95 €
Jan. 09	B0 Adresse in Bearbeitung	10%	Vorentscheidung Feb. 09	5.140 €
Jan. 09	E0 Vertrag unterzeichnet	100%	Vorentscheidung Feb.09	37.000 €
Sep. 08	N0 Negativ, follow-up	5%	Nachfassen	164 €
Sep. 08	A0 Adresse unbearbeitet	2%	Herr ... ist nicht zu erreic	212 €
Apr. 09	N0 Negativ, follow-up	5%	auf unbestimmte zeit verschoben	420 €
Oktober 08	N1 Negativ, fällt raus	100%	Nachfassen	- €
Oktober 08	C1 Angebot versandt	20%	Angebotsbesprechung	2.970 €
Sep. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Telefonieren	280 €
Oktober 08	C1 Angebot versandt	20%	Telefonieren	200 €
Jan. 09	C1 Angebot versandt	20%	Termin	258 €
Jan. 09	D1 Positives Signal (mündlich)	60%	nachfassen	670 €
Nov. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen bezüglich Angebot	5.198 €
Nov. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen	4.869 €
Nov. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	nachfassen	1.225 €
Jan. 09	N0 Negativ, follow-up	5%	Zurückgestellt	77 €
Oktober 08	C1 Angebot versandt	20%	Nachfassen	180 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	telefonieren	213 €
Jan. 09	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	will bei ... ansc	1.575 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen bezüglich Angebot	4.641 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen bezüglich Angebot	3.535 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	nachfassen	2.940 €
Nov. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen	366 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen	613 €
Sep. 08	N0 Negativ, follow-up	5%	Nachfassen	231 €
Sep. 08	N0 Negativ, follow-up	5%	Nachfassen	75 €
Mrz. 09	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachhaken	2.135 €
Dez. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachhaken	10.098 €
Oktober 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	Nachfassen bezüglich Angebot	4.211 €
Sep. 08	D1 Positives Signal (mündlich)	60%	Nachfassen	899 €
Feb. 09	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	H. ... ruft mich zurück, wenn	3.010 €
Jan. 09	N0 Negativ, follow-up	5%	zu langfristig, an ... übergeben	568 €
Mai. 09	N0 Negativ, follow-up	5%	Nachhaken	83 €
Nov. 08	D0 Entscheidungsprozess läuft	35%	nachfassen	788 €
Sep. 08	C0 Präsentationstermin vereinbart	15%	Nachfassen	260 €
Oktober 08	C0 Präsentationstermin vereinbart	15%	nachfassen	300 €

Die Bearbeitungszustände der einzelnen Kundenkontakte können farbig markiert werden

Microsoft Excel - 48 Sales-Pipeline DE (MUSTER).xls

File Edit View Insert Format Extras Data Window ?

83%

Sales-Pipeline: Supervisor

Farben Import Export

Tage Gesamt Sales-Forecast: Verloren

0 - 30	6.626 €	- €
31 - 60	22.934 €	589 €
61 - 90	12.803 €	- €
90 +	76.870 €	- €
Gesamt	119.234 €	589 €

Stand: 16.09.2008

Verkäufer: Risch

Kunde	Ort	Land	Produz. Händler	Interess. Kunde	Bedeutung	Produkte	Datum erste Aktion	Umsatz erwartet	Geplanter Kauf	Akquise-Status	KWF	Nächste Aktion	Sales-Forecast (ohne Datum)
...

Komplette Liste Farbig dargestellt.

Projekt: Sales Pipeline

Aufgabenstellung: Basierend auf dem Prinzip der sog. "Umsatzerwartung aufgrund von Bearbeitungszuständen einzelner Kundenkontakte" wurde ein Tool zur Steuerung und Kontrolle der Verkaufsmitarbeiter erstellt. Supervisor und Verkäufer haben dabei unterschiedliche Tool- und Bearbeitungsrechte.

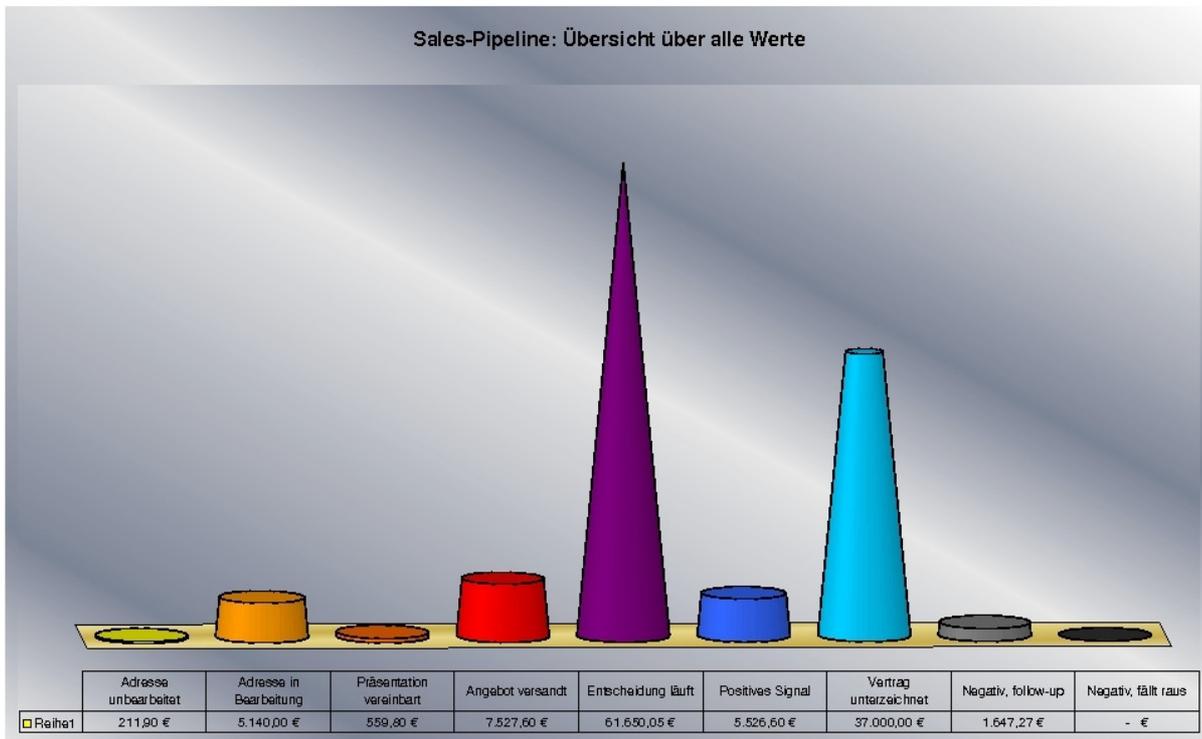


Die Liste aller Kontakte kann nach jedem Kriterium sortiert werden

Hier wurde die Liste nach Bearbeitungszuständen sortiert und farbig dargestellt.

Projekt: Sales Pipeline

Aufgabenstellung: Basierend auf dem Prinzip der sog. "Umsatzerwartung aufgrund von Bearbeitungszuständen einzelner Kundenkontakte" wurde ein Tool zur Steuerung und Kontrolle der Verkaufsmitarbeiter erstellt. Supervisor und Verkäufer haben dabei unterschiedliche Tool- und Bearbeitungsrechte.



Die Daten können umfassend ausgewertet werden. Dabei kann die Umsatzerwartung von 30, 60, 90 Tagen und die Gesamtumsatzerwartung in verschiedenen Diagrammen angezeigt werden.

Sales-Pipeline: Übersicht über alle Werte

