



Projektakquise/ CRM

PACS unterstützt Sie bei der Projektakquise stufenweise von der Erstanlage des Interessenten-Kontaktes bis zur laufenden Pflege der Kundenbeziehung und vom Erst-Angebot bis zum erfolgreichen Projektabschluss.

Verbindung Kunde – Angebote – Akquisiteur – Projektauftrag

Ausgangspunkt für jeden Projektauftrag ist der Verkauf, als Neuakquise durch den Akquisiteur/ Key-Account oder Folgeauftrag durch den Projektleiter/ Berater/ Ingenieur.

Um hierbei auch über größere Zeiträume den Überblick zu Aktivitäten, Chancen und Verkäufen zu behalten, unterstützt PACS bei der Verwaltung der Informationen zu Zielpersonen, Kunden, Angeboten und Projekten.

Interessenten-Zielgruppe qualifizieren

Für eine gezielte Kundenansprache können bei allen Kontakten flexibel Kriterien hinterlegt werden:

- > Unterscheidung der Interessenten/ Leads (bspw. A-B-C-Zielperson) von bereits existierenden Kunden
- > Zuordnung eines Akquisiteurs/ Key-Accounts
- > Qualifizierung über Kategorie-/ Gruppenzuordnungen (3-stufig definierbar). Bspw. für die Zuordnung von Branchen, Größenklassen, Prioritäten

Mit Hilfe der flexiblen Krietersuche (inkl. Mehrfachauswahl und Ausschluss-Definition) können so Personen bzw. Personengruppen schnell selektiert werden. Die Weiternutzung der Daten für Mailings oder Telefonlisten ist direkt möglich.

Notizen und Wiedervorlagen filtern

Jedem Kontakt können beliebig Notizen zugeordnet werden, auch kann jeder Kontakt zur Wiedervorlage (WV) bei (Verkaufs-)Mitarbeitern angelegt werden. Der Übertrag eines WV-Eintrags mit Datum und Text in den MS Outlook -Kalender ermöglicht jedem Verkäufer seine individuelle Terminverwaltung.

Angebote

Führen die Aktionen zu einem Angebot, so wird dieses als potenzieller (Projekt-) Auftrag hinterlegt mit Infos zu ...

- > Beträgen, Datum Angebot & Gültigkeit, Angebots-Nr. und aktueller Angebots-Status (geplant, erstellt, beauftragt, abgelehnt), geplanter Leistungszeitraum
- > Auftragswahrscheinlichkeit, beteiligte Akquisiteur/ Vertriebsmitarbeiter (auch externe Vermittler), Vertriebsprovisionen (als %- oder Betragswert)

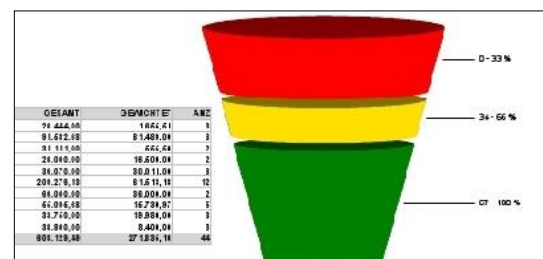
Benötigt der Akquisiteur das **Gesamt-Engagement** eines Kunden mit allen Angeboten, bisher abgewickelten Projekten, Anfragen und Notizen, so kann diese Information sofort per Knopfdruck in einem Bericht zusammen gefasst

und ausgedruckt werden: alle Informationen sind miteinander vernetzt!

PACS Berichte

Das PACS Businessreporting unterstützt nicht nur den Vertriebsmitarbeiter mit Informationen, sondern auch das Controlling/ die Geschäftsführung kann sich in vielen Bereichen einen Überblick verschaffen ...

- > Zu laufenden Aktionen/ Aktivitäten (bspw. Anzahl WV im Zeitraum)
- > Zum Stand der Überschreiten von Schwellenwerten (bspw. letzter Kontakt > 6 Monate)
- > Zu offenen Angeboten mit Status und Einschätzung der Auftragswahrscheinlichkeit durch den Akquisiteur
- > Zu den Auftragseingängen pro Monat/ Akquisiteur, auch im Jahresvergleich
- > Zur Provisionsabrechnung der Akquisiteure (bspw. Umsatzerlöse mit Kunden im Monat)



Bericht Sales Funnel

Beispiele in Bildergalerien unter

www.pacs-projektcontrolling-software.com/projektakquise

Diese strukturierten Informationen bilden eine fundierte Basis für Vertriebsmeetings bzw. die Vertriebssteuerung und eine zielgerichtete Kundenansprache. Der Vertrieb wird effektiv bei der Realisierung vorhandener Kundenpotentiale unterstützt.

Ihre Vorteile

- + Integrierte Informationen zu Kontakten, Angeboten und Projekten, von der Akquise bis zum Abschluss
- + Schneller Überblick zu den Vertriebsaktivitäten
- + Nutzung der Informationen in Verbindung mit anderen PACS Modulen
- + Enge Schnittstellen zu Microsoft Office
- + Integriert in das PACS Berichtswesen