



## Projektakquise

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 Neuaquise durch den Akquisiteur/ Key-Account oder als 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 **Kriteriensuche** (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 & 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:

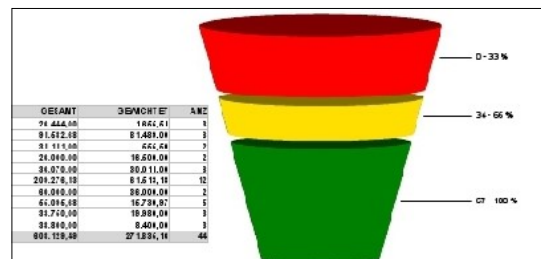
- > Beträgen, Datum Angebot & Gültigkeit, Angebots-Nr. und aktueller Angebots-Status (geplant, erstellt, beauftragt, abgelehnt), geplanter Leistungszeitraum
- > Auftragswahrscheinlichkeit, beteiligte Akquisiteure/ Vertriebsmitarbeiter (auch externe Vermittler), Vertriebsprovisionen (als %- oder Betragswert)

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.



Bericht Sales Funnel

Umsatzerlöse mit Kunden im Monat)

Weitere Beispiele finden Sie in der [Bildergalerie](#) auf unserer Webseite.

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