

Inhaltsverzeichnis

1. Dokumentationssystem	2
2. Attribut:Termin/Mehrinfo	12
3. Benutzer:PGüler	19
4. Benutzer:Parnoux	25
5. Benutzer:WikiSysop	31
6. IMS:Erstellung eines Angebots	37
7. IMS:Rollendefinitionen/Sales Agent	47
8. IMS:Vertriebsprozess	57

Dokumentationssystem

VisuellWikitext

Version vom 9. November 2022, 17:08 Uhr (Quelltext anzeigen)

hw>WikiSysop

(Erstellte ein Attribut des Datentyps Text.)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Zeile 1:

Dies ist ein Attribut des Datentyps [[Datentyp:Text]].

Zeile 1:

```
{ {IMS Process
```

```
|documentNumber=P-V01
```

```
|roles=Sales Agent
```

```
|scope=Vertrieb
```

```
|standardSpecification=ISO 9001:2015
```

```
||ISO9001=4.4
```

```
Qualitätsmanagementsystem und  
dessen Prozesse
```

```
|owner=Benutzer:Parnoux
```

```
|validFrom=2021-11-30
```

```
|validUntil=2022-12-31
```

```
|auditDue=2022-09-30
```

```
}}
```

```
==Ziel und Zweck der  
Prozessbeschreibung==
```

```
Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.
```

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

==Vorgängerprozess==

*** Marketingprozess**

==Folgeprozess==

*** Projektprozess**

==Prozessdiagramme==

```
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
```

```
<br /><br />
```

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> "Fließdiagramm anzeigen"</big></span>
```

```
<div class="mw-collapsible mw-collapsed" id="mw-customcollapsible-myDivision">
```

```
<center><bs:drawio filename="Drawio/Vertrieb-Flowchart" /></center>
```

```
</div>
```

== Prozessschritte ==

```
{| class="wikitable" style="width:100%;"
```

|+V=Verantwortliche(r); T=
Teilnehmer

! style="width:200px;" |Input

(Ressourcen)!! style="width:%;"
|Prozessschritte

!Arbeitsanweisung!!Output

(Ergebnis) !!V!!T

|-

| style="width:200px;" |Kontaktinfo||
style="width:%;" |'"01-
Kontaktaufnahme'"

|Lead-Qualifizierung||Doku in
Odoo||Sales Agent||Interessent

|-

| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Erstgespräch

| style="width:%;" |'"02-Lead-
Qualifizierung'"

|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoo

|Sales Agent||Interessent

|-

| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Lead-Qualifizierung

|'"03-Bedarfsanalyse'"

|Lead-Qualifizierung

|Doku in Odoo

|Sales Agent

|Interessent, (HW-Support)

|-

| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Bedarfsanalyse

|'"04-Produktpräsentation'"

|Lead-Qualifizierung

|Doku in Odoo

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |
```

```
|'"05-Kostenvoranschlag'"
```

```
|[[IMS:Erstellung eines  
Angebots|Erstellung eines Angebots]]
```

```
|
```

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent, Vertriebsleiter
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |
```

```
|'"06-Verhandlung'"
```

```
|
```

```
|
```

```
|
```

```
|
```

```
|}
```

```
==Leistungsindikatoren==
```

```
Die Statistiken für folgende  
Leistungsindikatoren werden in Odoo  
erstellt und halbjährlich ausgewertet.
```

```
|
```

```
# Umsatzwachstum
```

```
# Umsatzziel
```

```
# Kundenakquisitionskosten
```

```
# Verkaufszykluslänge
```

```
# Lead-Conversion-Verhältnis  
(Leads pro Sale)
```

```
# Anzahl der Sales Opportunities  
(potenzieller Auftragswert)
```

Upsell- und Cross-Selling-Rate

==Risiken==

Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden

Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

==Ressourcen==

===Ausrüstung===

* Telefon

* Email

* Odoo

* Demo-System

* Eval-System

===Personal / Qualifikationen===

Sales Agent

==Mitgeltende Unterlagen==

==Nachweisdokumente==

"Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...)."

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp: Prozessbeschreibung

Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●
Internes Audit Datum:	30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	8
2 Vorgängerprozess	8
3 Folgeprozess	8
4 Prozessdiagramme	8
5 Prozessschritte	10
6 Leistungsindikatoren	10
7 Risiken	10
8 Ressourcen	10
8.1 Ausrüstung	11
8.2 Personal / Qualifikationen	11
9 Mitgeltende Unterlagen	11
10 Nachweisdokumente	11

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

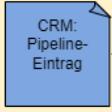
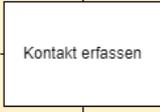
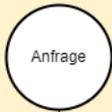
Folgeprozess

- Projektprozess

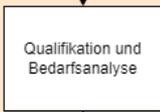
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



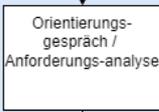
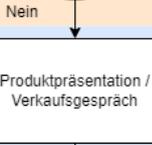
02
03



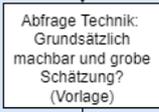
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

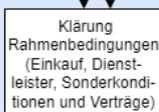
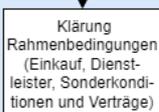
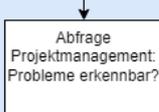
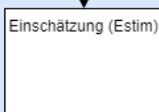
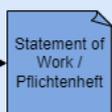
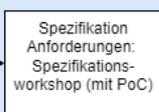


04
05

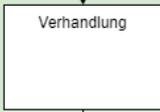
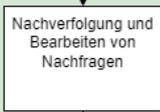
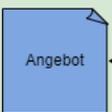


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

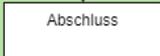
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

Attribut:Termin/Mehrinfo

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>

```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>

```

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	14
2 Vorgängerprozess	14
3 Folgeprozess	14
4 Prozessdiagramme	14
5 Prozessschritte	16
6 Leistungsindikatoren	16
7 Risiken	16
8 Ressourcen	16
8.1 Ausrüstung	17
8.2 Personal / Qualifikationen	17
9 Mitgeltende Unterlagen	17
10 Nachweisdokumente	17

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

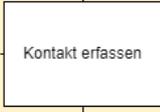
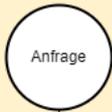
Folgeprozess

- Projektprozess

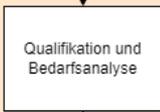
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



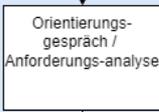
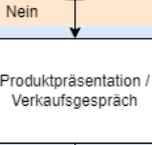
02
03



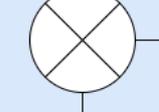
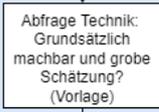
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

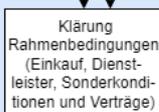
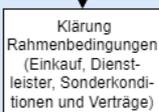
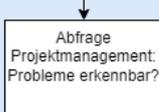
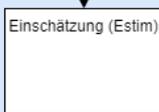
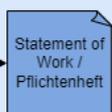
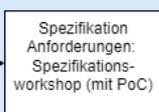
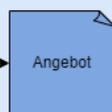


04
05

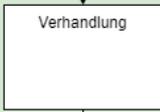
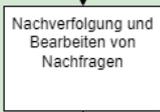
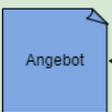


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

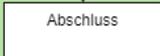
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

Annotationen9

[vorherige 202050100250500](#)[nächste 20](#)

Filter<p>Der [Filter](https://www.semantic-mediawiki.org/wiki/Help:Property_page/Filter) für die Suche nach Datenwerten zu Attributen unterstützt die Nutzung von [Abfrageausdrücken](https://www.semantic-mediawiki.org/wiki/Help:Query_expressions) wie bpsw. `~` oder `!</code>. Je nach genutzter >Abfragedatenbank werden auch die groß- und kleinschreibungsunabhängige Suche oder auch folgende weitere Abfrageausdrücke unterstützt:</p><p><code>in:</code>: Das Ergebnis soll den angegebenen Begriff enthalten, wie bspw. in:Foo<p><code>not:</code>: Das Ergebnis soll den angegebenen Begriff nicht enthalten, wie bspw. not:Bar`

Unterhalb werden 9 Seiten angezeigt, auf denen für dieses Attribut ein Datenwert gespeichert wurde.

E

[Eröffnung Filiale 2 +](#)

Nein +

L

[Lunch talk +](#)

Ja +

[Lunch talk +](#)

Ja +

[Lunch talk +](#)

Nein +

[Lunch talk +](#)

Ja +

Lunch talk +

Ja +

Lunch talk +

Nein +

Lunch talk +

Ja +

Lunch talk +

Nein +

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	21
2 Vorgängerprozess	21
3 Folgeprozess	21
4 Prozessdiagramme	21
5 Prozessschritte	23
6 Leistungsindikatoren	23
7 Risiken	23
8 Ressourcen	23
8.1 Ausrüstung	24
8.2 Personal / Qualifikationen	24
9 Mitgeltende Unterlagen	24
10 Nachweisdokumente	24

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

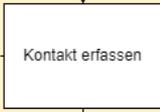
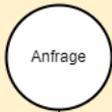
Folgeprozess

- Projektprozess

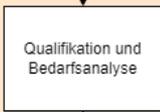
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



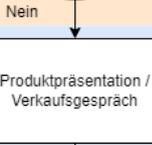
02
03



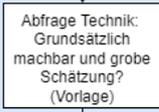
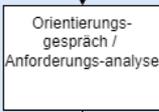
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

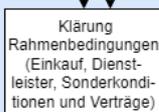
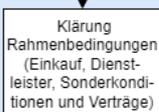
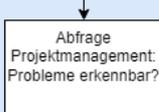
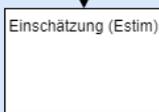
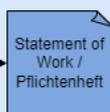
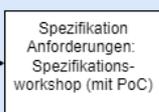
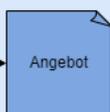


04
05

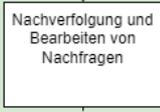
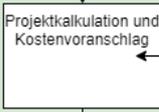


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

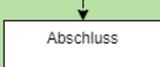
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	27
2 Vorgängerprozess	27
3 Folgeprozess	27
4 Prozessdiagramme	27
5 Prozessschritte	29
6 Leistungsindikatoren	29
7 Risiken	29
8 Ressourcen	29
8.1 Ausrüstung	30
8.2 Personal / Qualifikationen	30
9 Mitgeltende Unterlagen	30
10 Nachweisdokumente	30

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

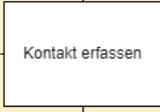
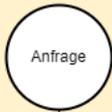
Folgeprozess

- Projektprozess

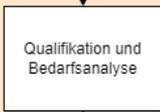
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



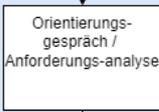
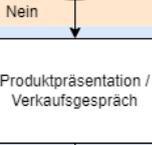
02
03



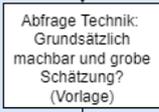
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

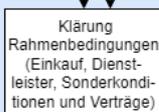
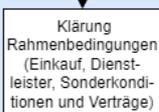
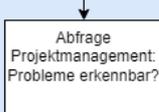
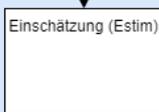
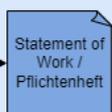
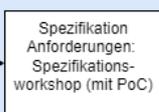
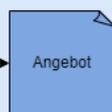


04
05

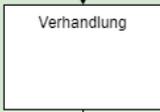
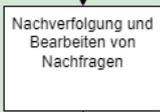
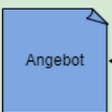


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

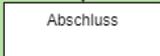
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	33
2 Vorgängerprozess	33
3 Folgeprozess	33
4 Prozessdiagramme	33
5 Prozessschritte	35
6 Leistungsindikatoren	35
7 Risiken	35
8 Ressourcen	35
8.1 Ausrüstung	36
8.2 Personal / Qualifikationen	36
9 Mitgeltende Unterlagen	36
10 Nachweisdokumente	36

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

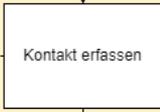
Folgeprozess

- Projektprozess

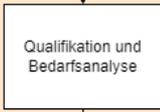
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



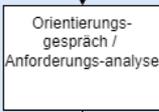
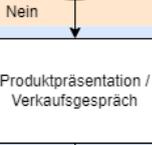
02
03



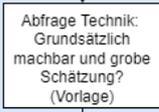
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

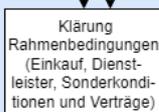
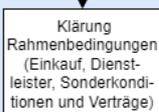
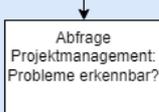
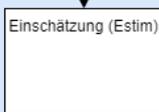
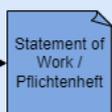
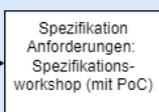
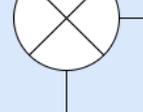


04
05

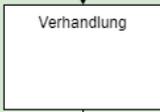
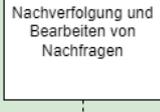
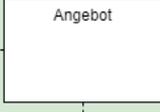


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

Attribut:Termin/Mehrinfo und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 07:22, 25. Apr. 2024

VisuellWikitext

**Version vom 9. November 2022, 17:08
Uhr (Quelltext anzeigen)**

hw>WikiSysop

(Erstellte ein Attribut des Datentyps Text.)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Zeile 1:

Dies ist ein Attribut des **Datentyps** `[[Datentyp::Text]]`.

Zeile 1:

```
{{IMS Process
```

```
|documentNumber=P-V01
```

```
|roles=Sales Agent
```

```
|scope=Vertrieb
```

```
|standardSpecification=ISO 9001:2015
```

```
||ISO9001=4.4
```

```
Qualitätsmanagementsystem und  
dessen Prozesse
```

```
|owner=Benutzer:Parnoux
```

```
|validFrom=2021-11-30
```

```
|validUntil=2022-12-31
```

```
|auditDue=2022-09-30
```

```
}}
```

```
==Ziel und Zweck der  
Prozessbeschreibung==
```

```
Ein standardisierter Vertriebsprozess  
lässt unsere Mitarbeiter effizienter  
arbeiten und hilft ihnen, ihre  
Verkaufstechniken zu optimieren. Er  
muss parallel zur Akquisestrategie  
eingesetzt werden. Das ist sowohl für
```

die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

==Vorgängerprozess==

* Marketingprozess

==Folgeprozess==

* Projektprozess

==Prozessdiagramme==

```
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
```

```
<br /><br />
```

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> "Fließdiagramm anzeigen"</big></span>
```

```
<div class="mw-collapsible mw-collapsed" id="mw-customcollapsible-myDivision">
```

```
<center><bs:drawio filename="Drawio/Vertrieb-Flowchart" /></center>
```

```
</div>
```

```
== Prozessschritte ==
```

```
{| class="wikitable" style="width: 100%;"
```

```
|+V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer
```

```
! style="width:200px;" |Input<br /> (Ressourcen)!! style="width:%;" |Prozessschritte
```

```
!Arbeitsanweisung!!Output<br /> (Ergebnis) !!V!!T
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Kontaktinfo|| style="width:%;" |'"01-Kontaktaufnahme'"
```

```
|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoo||Sales Agent||Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Erstgespräch
```

```
| style="width:%;" |'"02-Lead-Qualifizierung'"
```

```
|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoo
```

```
|Sales Agent||Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung
```

```
|'"03-Bedarfsanalyse'"
```

```
|Lead-Qualifizierung
```

```
|Doku in Odoo
```

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent, (HW-Support)
```

```
|-
```

```

| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Bedarfsanalyse
|'"04-Produktpräsentation'"
|Lead-Qualifizierung
|Doku in Odoo
|Sales Agent
|Interessent
|-
| style="width:200px;" |
|'"05-Kostenvoranschlag'"
|[[IMS:Erstellung eines
Angebots|Erstellung eines Angebots]]
|
|Sales Agent
|Interessent, Vertriebsleiter
|-
| style="width:200px;" |
|'"06-Verhandlung'"
|
|
|
|
|}
==Leistungsindikatoren==
Die Statistiken für folgende
Leistungsindikatoren werden in Odoo
erstellt und halbjährlich ausgewertet.
# Umsatzwachstum
# Umsatzziel
# Kundenakquisitionskosten
    
```

Verkaufszykluslänge

Lead-Conversion-Verhältnis
(Leads pro Sale)

Anzahl der Sales Opportunities
(potenzieller Auftragswert)

Upsell- und Cross-Selling-Rate

==Risiken==

Erfüllungsrisiko: Die vertraglich
festgelegten Leistungen können nicht
geliefert werden

Kostenrisiko: Unterschätzung der
Entwicklungskosten

==Ressourcen==

===Ausrüstung===

* Telefon

* Email

* Odoo

* Demo-System

* Eval-System

===Personal / Qualifikationen===

Sales Agent

==Mitgeltende Unterlagen==

==Nachweisdokumente==

"Beobachtungen oder Berichte, die
die Effektivität dieses Prozesses
bestätigen (Ausgefüllte Checklisten,
Protokolle, Interviews, ...)."

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pınar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●
Internes Audit Datum:	30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	43
2 Vorgängerprozess	43
3 Folgeprozess	43
4 Prozessdiagramme	43
5 Prozessschritte	45
6 Leistungsindikatoren	45
7 Risiken	45
8 Ressourcen	45
8.1 Ausrüstung	46
8.2 Personal / Qualifikationen	46
9 Mitgeltende Unterlagen	46
10 Nachweisdokumente	46

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

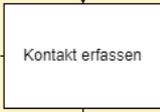
Folgeprozess

- Projektprozess

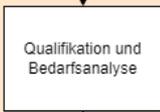
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



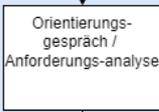
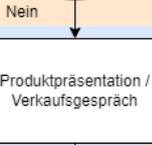
02
03



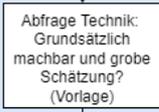
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

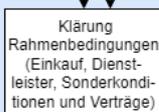
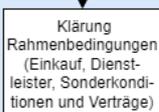
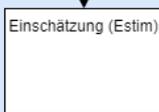
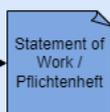
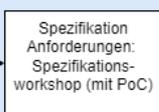
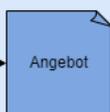


04
05

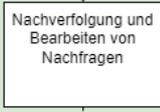
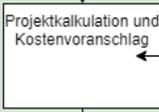


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

Attribut:Termin/Mehrinfo und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 07:22, 25. Apr. 2024

VisuellWikitext

**Version vom 9. November 2022, 17:08
Uhr (Quelltext anzeigen)**

hw>WikiSysop

(Erstellte ein Attribut des Datentyps Text.)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Zeile 1:

Dies ist ein Attribut des **Datentyps** `[[Datentyp:Text]]`.

Zeile 1:

```
{{IMS Process
```

```
|documentNumber=P-V01
```

```
|roles=Sales Agent
```

```
|scope=Vertrieb
```

```
|standardSpecification=ISO 9001:2015
```

```
||ISO9001=4.4
```

```
Qualitätsmanagementsystem und  
dessen Prozesse
```

```
|owner=Benutzer:Parnoux
```

```
|validFrom=2021-11-30
```

```
|validUntil=2022-12-31
```

```
|auditDue=2022-09-30
```

```
}}
```

```
==Ziel und Zweck der  
Prozessbeschreibung==
```

```
Ein standardisierter Vertriebsprozess  
lässt unsere Mitarbeiter effizienter  
arbeiten und hilft ihnen, ihre  
Verkaufstechniken zu optimieren. Er  
muss parallel zur Akquisestrategie  
eingesetzt werden. Das ist sowohl für
```

die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

==Vorgängerprozess==

* Marketingprozess

==Folgeprozess==

* Projektprozess

==Prozessdiagramme==

```
<center><bs:drawio
filename=Vertriebsprozess" /><
/center>
```

```
<br /><br />
```

```
<span class="mw-customtoggle-
myDivision"><big><span class="bi bi-
diagram-2-fill"></span>
"Fließdiagramm anzeigen"</big><
/span>
```

```
<div class="mw-collapsible mw-
collapsed" id="mw-customcollapsible-
myDivision">
```

```
<center><bs:drawio filename="
Drawio/Vertrieb-Flowchart" /><
/center>
```

```
</div>
```

```
== Prozessschritte ==
```

```
{| class="wikitable" style="width: 100%;"
```

```
|+V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer
```

```
! style="width:200px;" |Input<br /> (Ressourcen)!! style="width:%;" |Prozessschritte
```

```
!Arbeitsanweisung!!Output<br /> (Ergebnis) !!V!!T
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Kontaktinfo|| style="width:%;" |'"01-Kontaktaufnahme'"
```

```
|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoo||Sales Agent||Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Erstgespräch
```

```
| style="width:%;" |'"02-Lead-Qualifizierung'"
```

```
|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoo
```

```
|Sales Agent||Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung
```

```
|'"03-Bedarfsanalyse'"
```

```
|Lead-Qualifizierung
```

```
|Doku in Odoo
```

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent, (HW-Support)
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |Ergebnisse  
aus Bedarfsanalyse
```

```
|'"04-Produktpräsentation'"
```

```
|Lead-Qualifizierung
```

```
|Doku in Odoo
```

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |
```

```
|'"05-Kostenvoranschlag'"
```

```
|[[IMS:Erstellung eines  
Angebots|Erstellung eines Angebots]]
```

```
|
```

```
|Sales Agent
```

```
|Interessent, Vertriebsleiter
```

```
|-
```

```
| style="width:200px;" |
```

```
|'"06-Verhandlung'"
```

```
|
```

```
|
```

```
|
```

```
|
```

```
|}
```

```
==Leistungsindikatoren==
```

```
Die Statistiken für folgende  
Leistungsindikatoren werden in Odoo  
erstellt und halbjährlich ausgewertet.
```

```
# Umsatzwachstum
```

```
# Umsatzziel
```

```
# Kundenakquisitionskosten
```

Verkaufszykluslänge

Lead-Conversion-Verhältnis
(Leads pro Sale)

Anzahl der Sales Opportunities
(potenzieller Auftragswert)

Upsell- und Cross-Selling-Rate

==Risiken==

Erfüllungsrisiko: Die vertraglich
festgelegten Leistungen können nicht
geliefert werden

Kostenrisiko: Unterschätzung der
Entwicklungskosten

==Ressourcen==

===Ausrüstung===

* Telefon

* Email

* Odoo

* Demo-System

* Eval-System

===Personal / Qualifikationen===

Sales Agent

==Mitgeltende Unterlagen==

==Nachweisdokumente==

"Beobachtungen oder Berichte, die
die Effektivität dieses Prozesses
bestätigen (Ausgefüllte Checklisten,
Protokolle, Interviews, ...)."

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pınar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●
Internes Audit Datum:	30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	53
2 Vorgängerprozess	53
3 Folgeprozess	53
4 Prozessdiagramme	53
5 Prozessschritte	55
6 Leistungsindikatoren	55
7 Risiken	55
8 Ressourcen	55
8.1 Ausrüstung	56
8.2 Personal / Qualifikationen	56
9 Mitgeltende Unterlagen	56
10 Nachweisdokumente	56

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

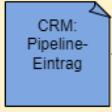
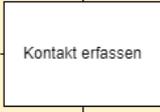
Folgeprozess

- Projektprozess

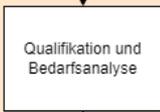
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



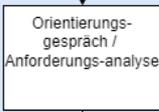
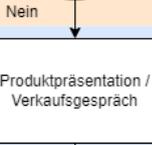
02
03



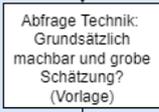
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

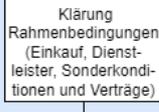
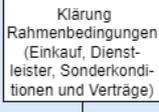
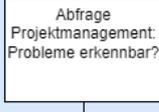
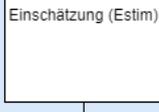
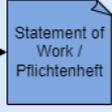
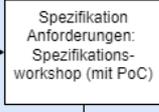
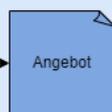


04
05

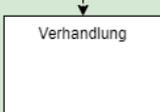
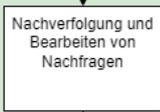
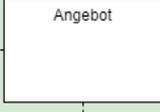


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

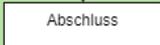
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
<br /><br />
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	59
2 Vorgängerprozess	59
3 Folgeprozess	59
4 Prozessdiagramme	59
5 Prozessschritte	61
6 Leistungsindikatoren	61
7 Risiken	61
8 Ressourcen	61
8.1 Ausrüstung	62
8.2 Personal / Qualifikationen	62
9 Mitgeltende Unterlagen	62
10 Nachweisdokumente	62

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

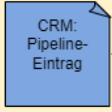
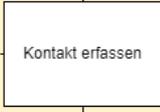
Folgeprozess

- Projektprozess

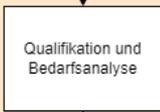
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



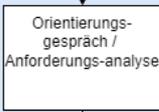
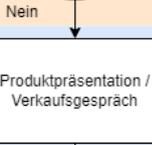
02
03



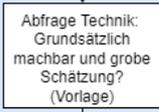
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

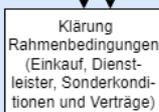
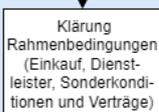
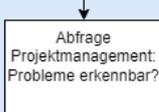
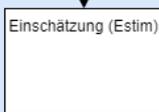
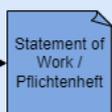
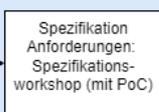
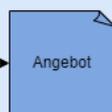


04
05

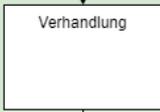
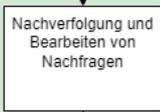
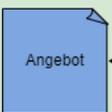


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

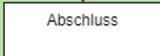
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).