Inhaltsverzeichnis

1. Dokumentationssystem 2
2. Benutzer:Hschreiber 14
3. Benutzer:PGüler 21
4. Benutzer:Parnoux 28
5. Benutzer:WikiSysop 35
6. Formular:Termin 42
7. IMS:Erstellung eines Angebots 49
8. IMS:Rollendefinitionen/Sales Agent 61
9. IMS:Vertriebsprozess 73

Dokumentationssystem

VisuellWikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 12:47 Uhr (Quelltext anzeigen) Horst Schreiber (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung
Zeile 1:	**Zeile 1:**
<noinclude>	**{{IMS Process**
Dies ist das Formular „Termin“.	**|documentNumber=P-V01**
Um eine Seite mit diesem Formular zu **erstellen, gib den Seitennamen in** das **Eingabefeld unten ein.**	**|roles=Sales Agent**
Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet.	**|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.
{{#forminput:form=Termin|query string=namespace=Termine|size=45}}	**==Vorgängerprozess==**
</noinclude><includeonly>	*** Marketingprozess**
** **	**==Folgeprozess==**
{{{for template|Termin}}}	
'''Freitext:'''	
{{{standard input|free text|class=bs-**mwvisualeditor|rows=10}}}**	*** Projektprozess**
{**{{end template}}}**	
{{{for template|TerminSub}}}	**==Prozessdiagramme==**
***erforderliches Feld**	** <bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /> **
{| class="formtable"	** **
! Beginn:*	**<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>**

| {{{field|beginn|mandatory|input type=datetimepicker}}}

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

== 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

|-

|-

! Ende:

	| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung
| {{{field|ende|input type=datetimepicker}}}	**|'''03-Bedarfsanalyse'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent, (HW-Support)
|-	|-
! Kalendereintrag:*	**| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Bedarfsanalyse**
| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}	**|'''04-Produktpräsentation'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent
|-	|-
! Beteiligte:	**| style="width:200px;" |**
| {{{field|beteiligte|input type=tokens |values from namespace=Benutzer}}}	**|'''05-Kostenvoranschlag'''**
	|[[IMS:Erstellung eines Angebots|Erstellung eines Angebots]]
	|
	|Sales Agent
	|Interessent, Vertriebsleiter
|-	|-
! Mehr info:	**| style="width:200px;" |**
| {{{field|mehrinfo|input type=checkbox}}} (Detailseite anzeigen)	**|'''06-Verhandlung'''**
	|

	|
	|
	|
|}	|}
{{{end template}}}	**==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==
{{{standard input|save}}} {{{standard input|cancel}}}	==Nachweisdokumente==
</includeonly>	''Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).''

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 9
2 Vorgängerprozess 9
3 Folgeprozess 9
4 Prozessdiagramme 9
5 Prozessschritte 11
6 Leistungsindikatoren 12
7 Risiken 12
8 Ressourcen 12
8.1 Ausrüstung 12
8.2 Personal / Qualifikationen 12
9 Mitgeltende Unterlagen 13
10 Nachweisdokumente 13

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

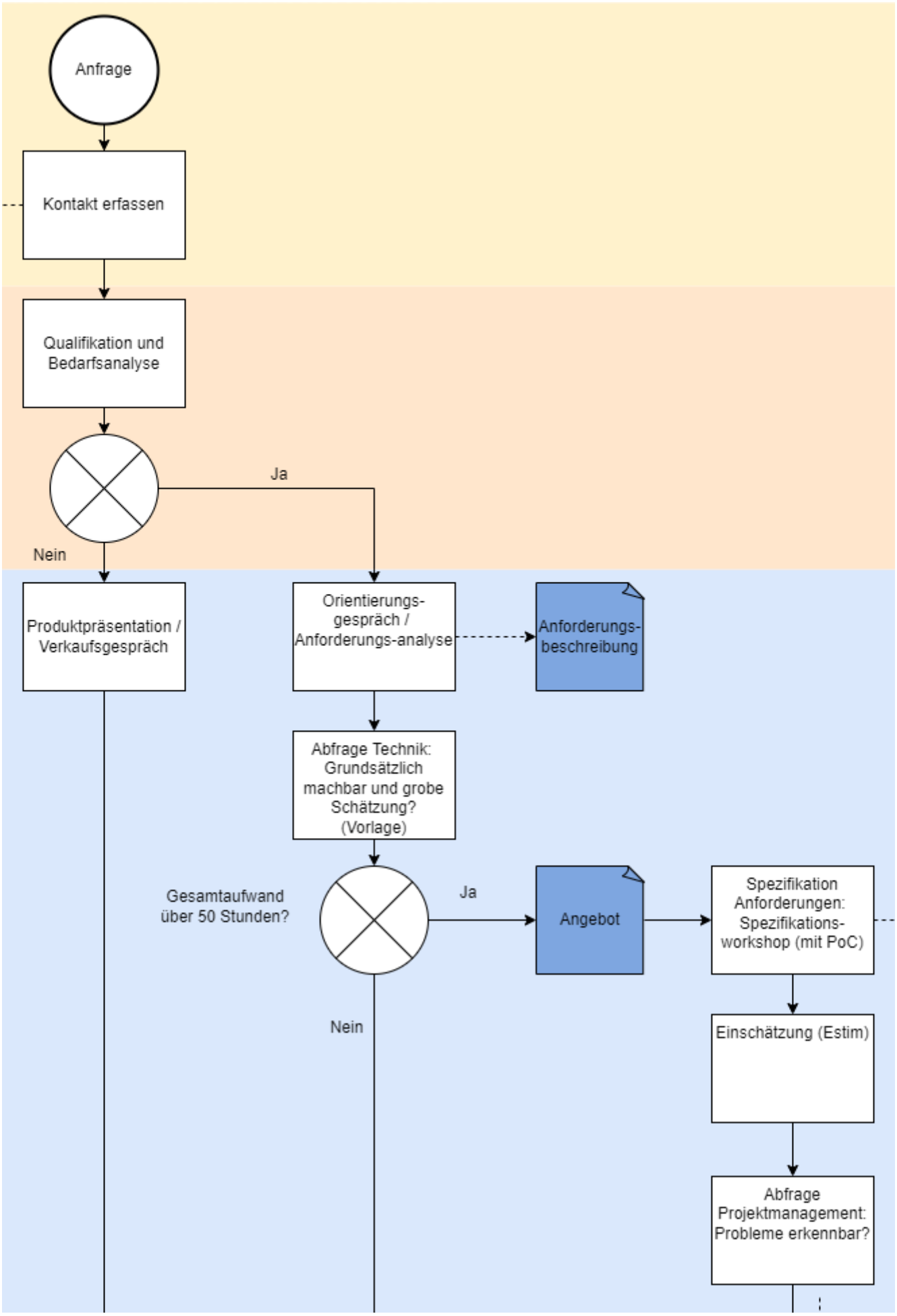
- Marketingprozess

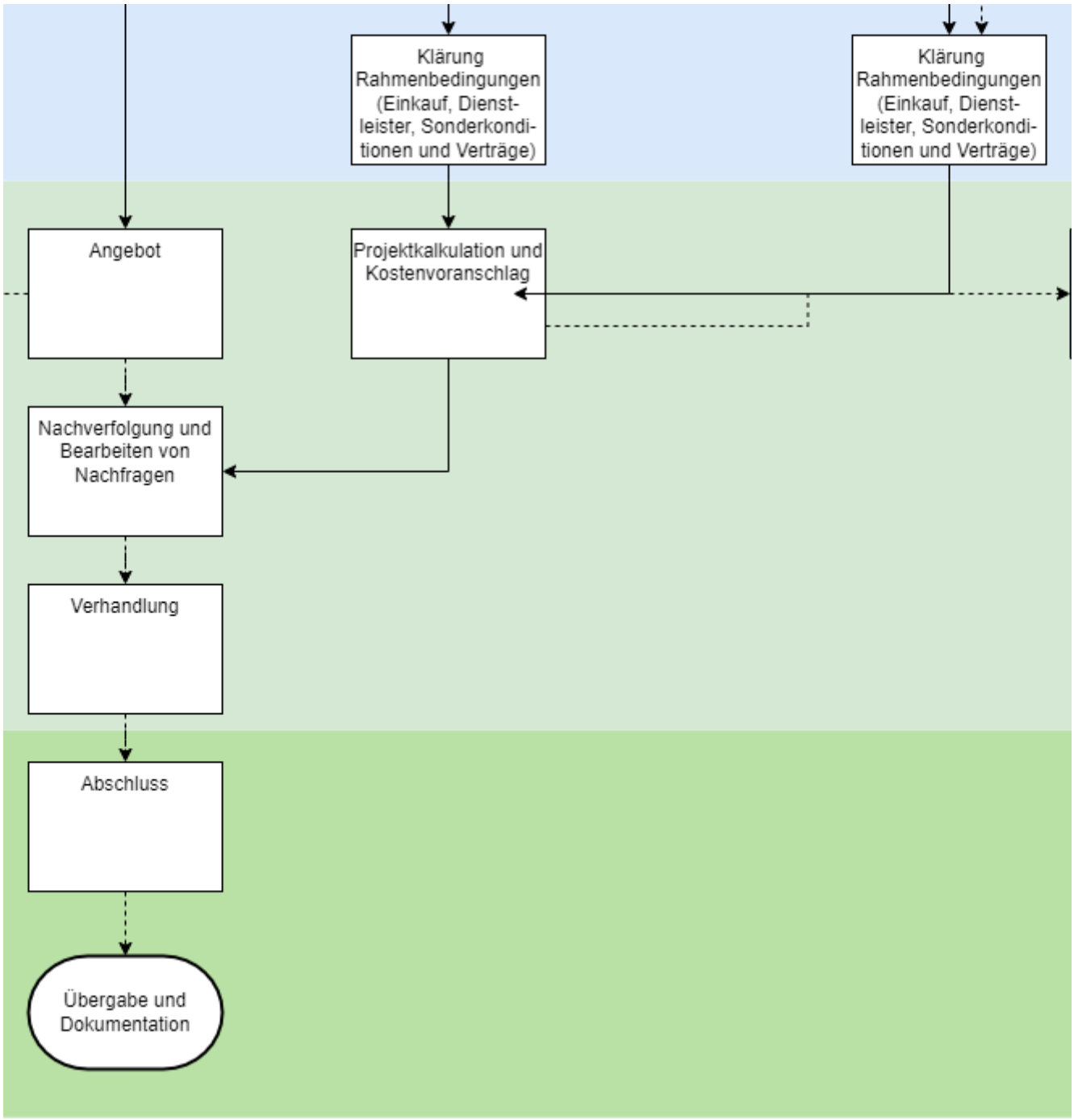
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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
VisuellWikitext

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen) Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung ← Zum vorherigen Versionsunterschied	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung Zum nächsten Versionsunterschied →
Zeile 23:	**Zeile 23:**
==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==
<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 16
2 Vorgängerprozess 16
3 Folgeprozess 16
4 Prozessdiagramme 16
5 Prozessschritte 18
6 Leistungsindikatoren 19
7 Risiken 19
8 Ressourcen 19
8.1 Ausrüstung 19
8.2 Personal / Qualifikationen 19
9 Mitgeltende Unterlagen 20
10 Nachweisdokumente 20

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

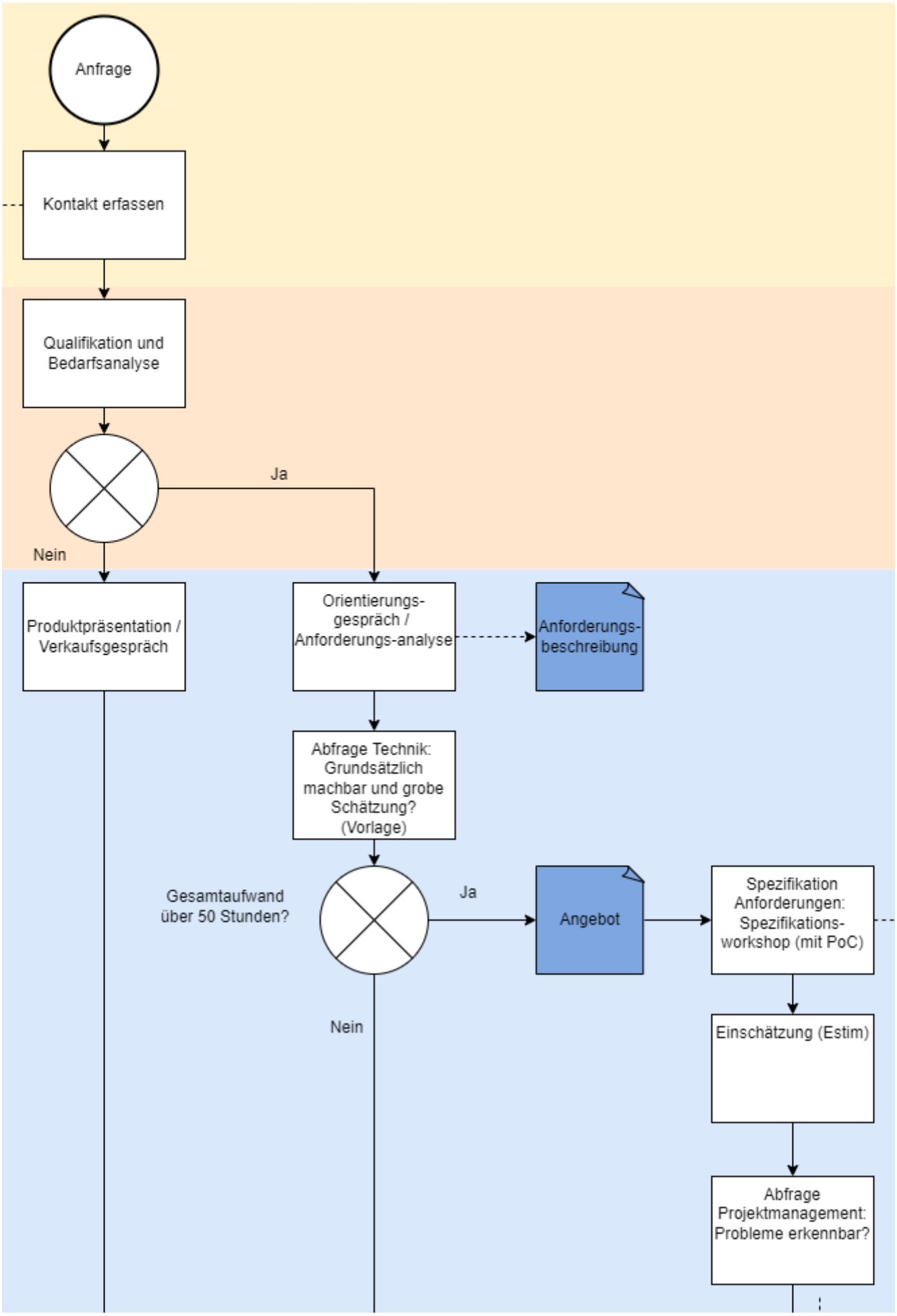
- Marketingprozess

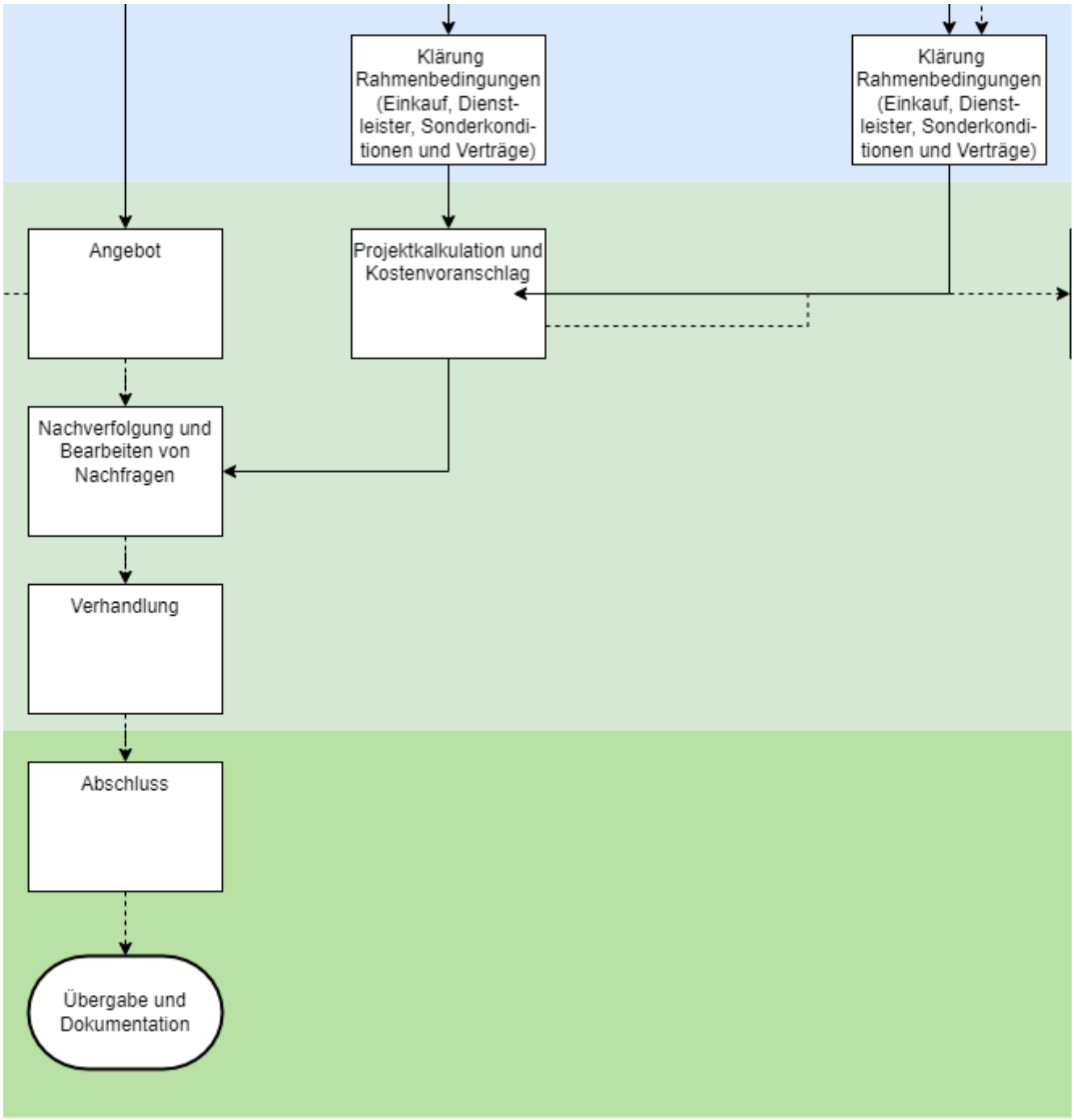
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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
VisuellWikitext

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen) Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung ← Zum vorherigen Versionsunterschied	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung Zum nächsten Versionsunterschied →
Zeile 23:	**Zeile 23:**
==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==
<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 23
2 Vorgängerprozess 23
3 Folgeprozess 23
4 Prozessdiagramme 23
5 Prozessschritte 25
6 Leistungsindikatoren 26
7 Risiken 26
8 Ressourcen 26
8.1 Ausrüstung 26
8.2 Personal / Qualifikationen 26
9 Mitgeltende Unterlagen 27
10 Nachweisdokumente 27

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

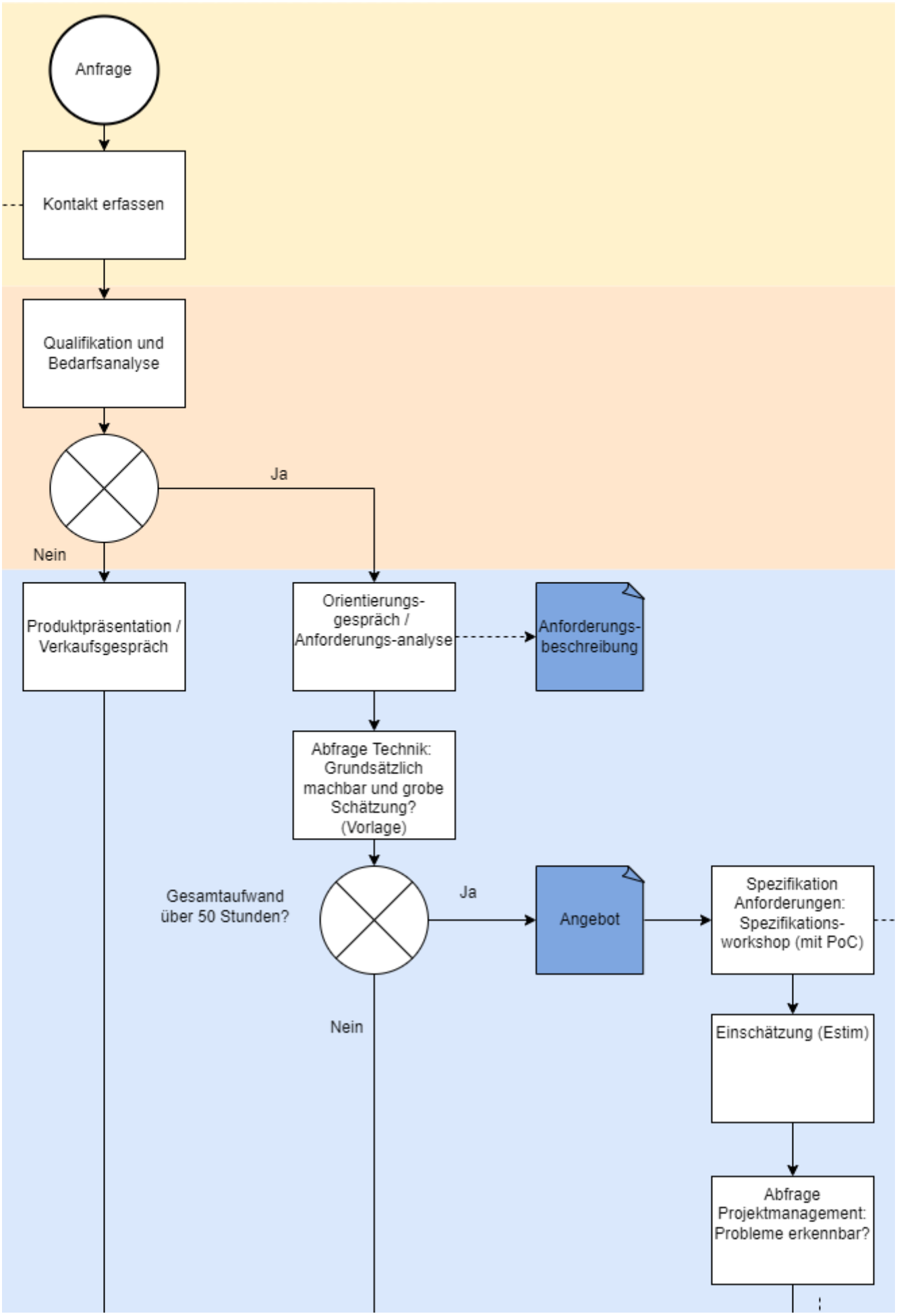
- Marketingprozess

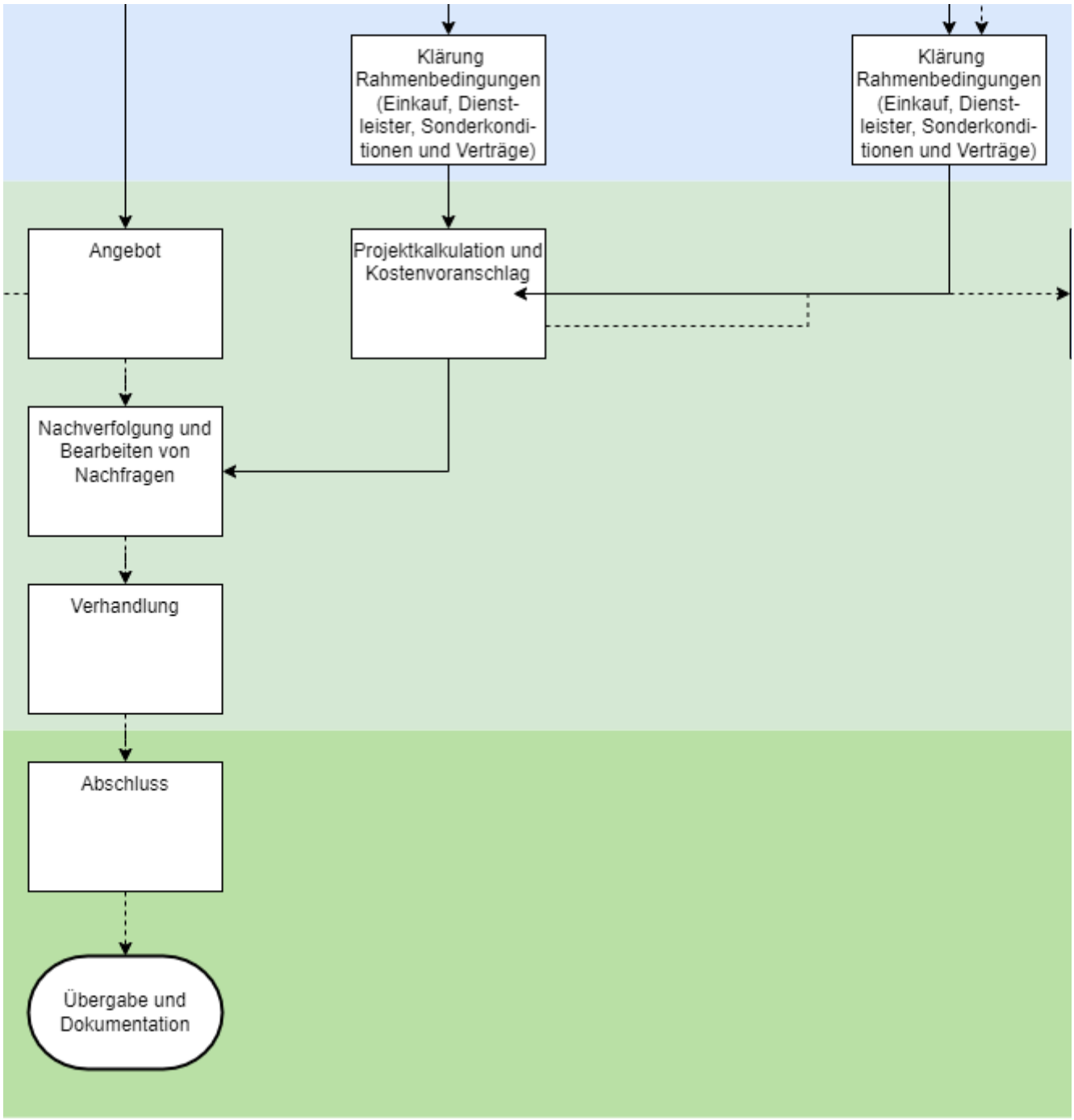
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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
VisuellWikitext

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen) Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung ← Zum vorherigen Versionsunterschied	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung Zum nächsten Versionsunterschied →
Zeile 23:	**Zeile 23:**
==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==
<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 30
2 Vorgängerprozess 30
3 Folgeprozess 30
4 Prozessdiagramme 30
5 Prozessschritte 32
6 Leistungsindikatoren 33
7 Risiken 33
8 Ressourcen 33
8.1 Ausrüstung 33
8.2 Personal / Qualifikationen 33
9 Mitgeltende Unterlagen 34
10 Nachweisdokumente 34

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

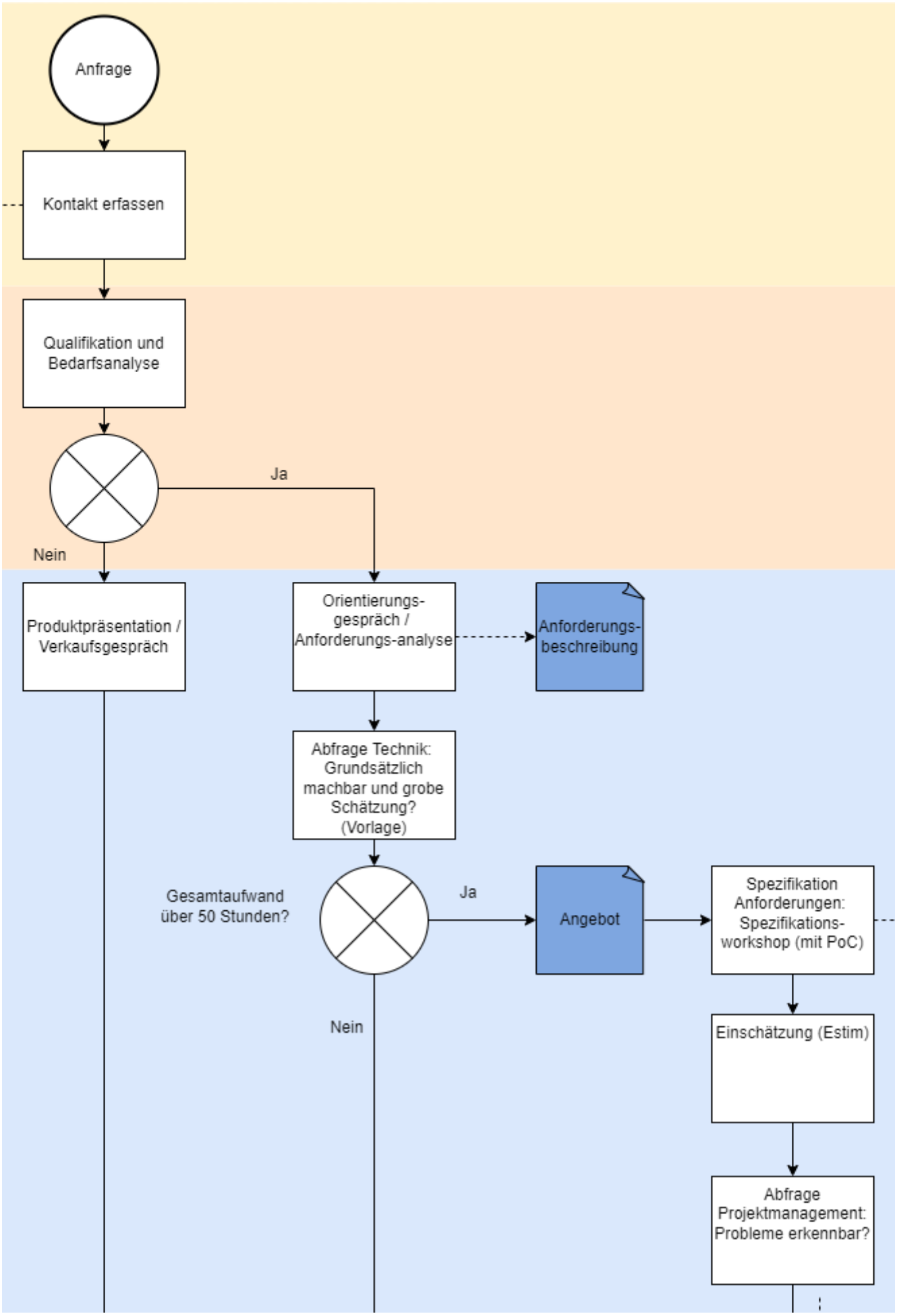
- Marketingprozess

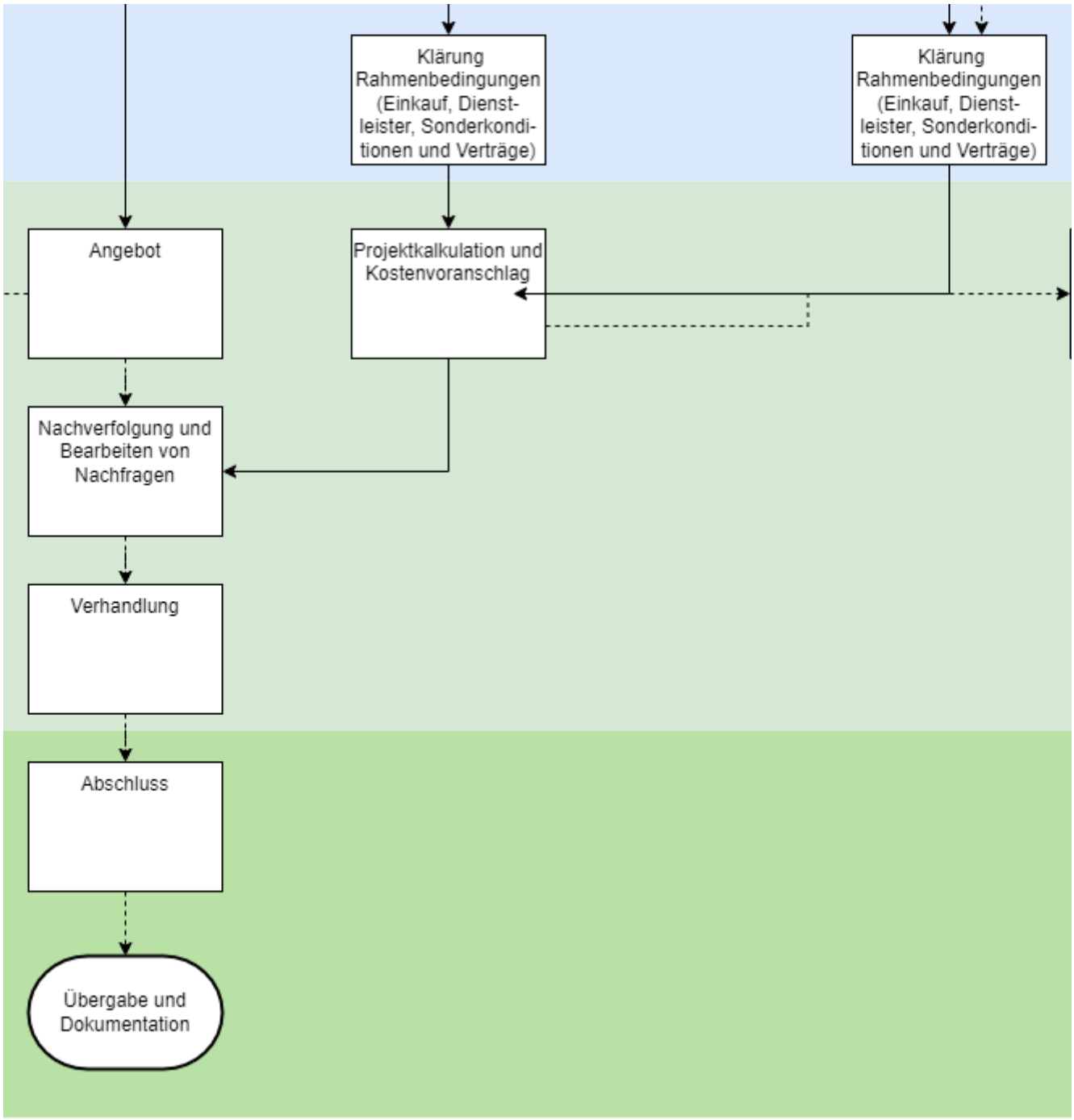
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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
VisuellWikitext

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen) Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung ← Zum vorherigen Versionsunterschied	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung Zum nächsten Versionsunterschied →
Zeile 23:	**Zeile 23:**
==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==
<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 37
2 Vorgängerprozess 37
3 Folgeprozess 37
4 Prozessdiagramme 37
5 Prozessschritte 39
6 Leistungsindikatoren 40
7 Risiken 40
8 Ressourcen 40
8.1 Ausrüstung 40
8.2 Personal / Qualifikationen 40
9 Mitgeltende Unterlagen 41
10 Nachweisdokumente 41

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

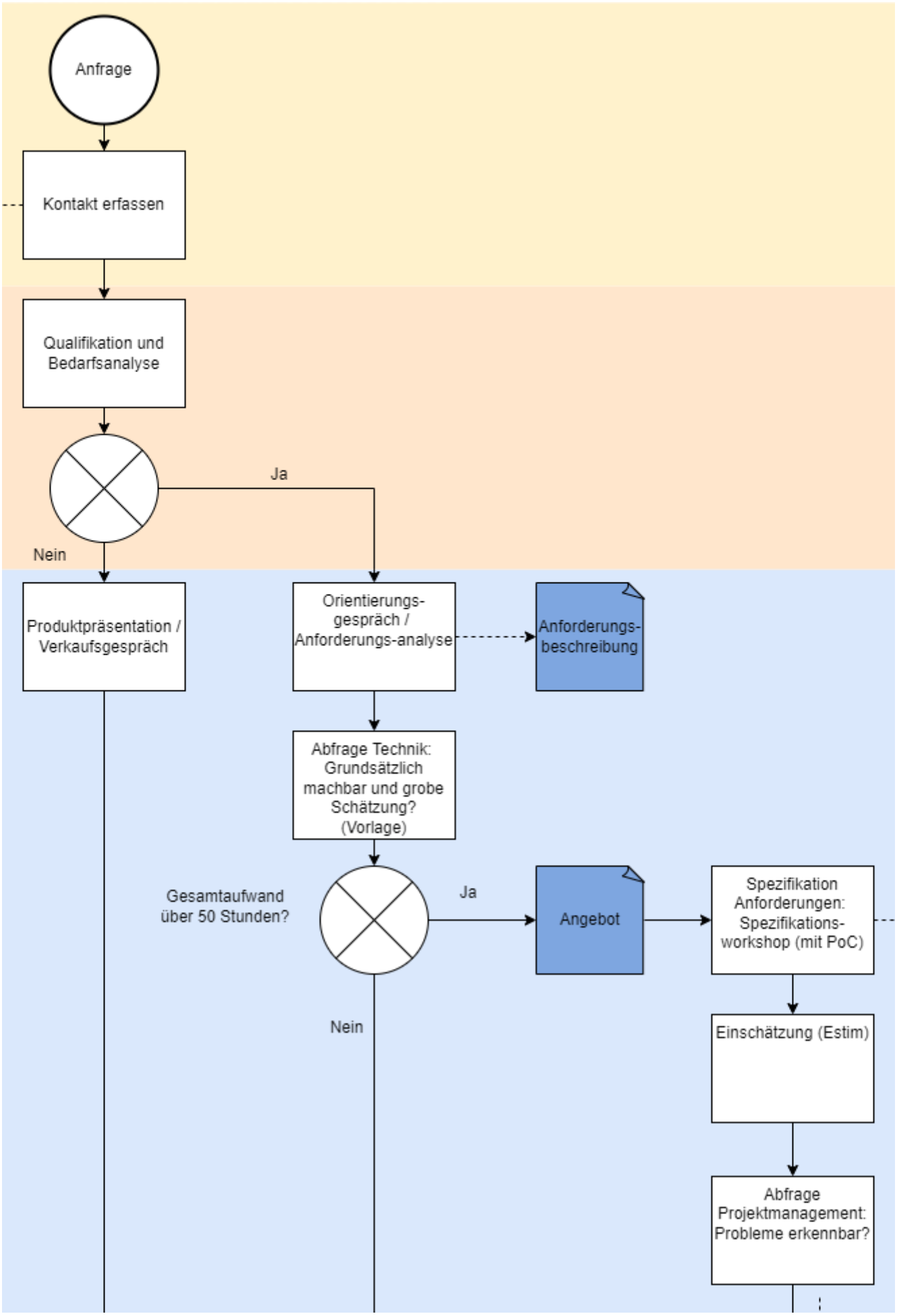
- Marketingprozess

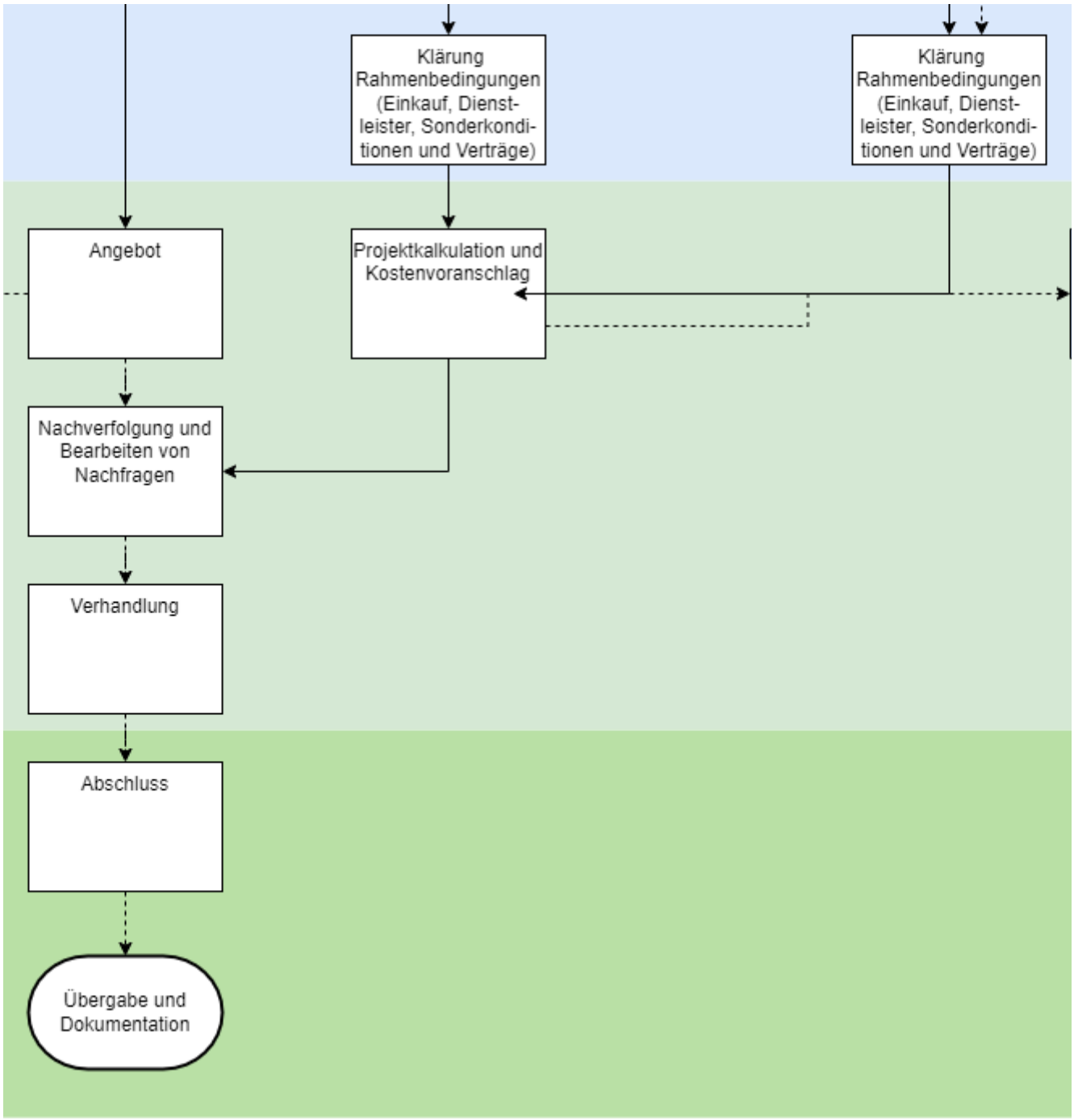
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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
VisuellWikitext

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen) Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung ← Zum vorherigen Versionsunterschied	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung Zum nächsten Versionsunterschied →
Zeile 23:	**Zeile 23:**
==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==
<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 44
2 Vorgängerprozess 44
3 Folgeprozess 44
4 Prozessdiagramme 44
5 Prozessschritte 46
6 Leistungsindikatoren 47
7 Risiken 47
8 Ressourcen 47
8.1 Ausrüstung 47
8.2 Personal / Qualifikationen 47
9 Mitgeltende Unterlagen 48
10 Nachweisdokumente 48

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

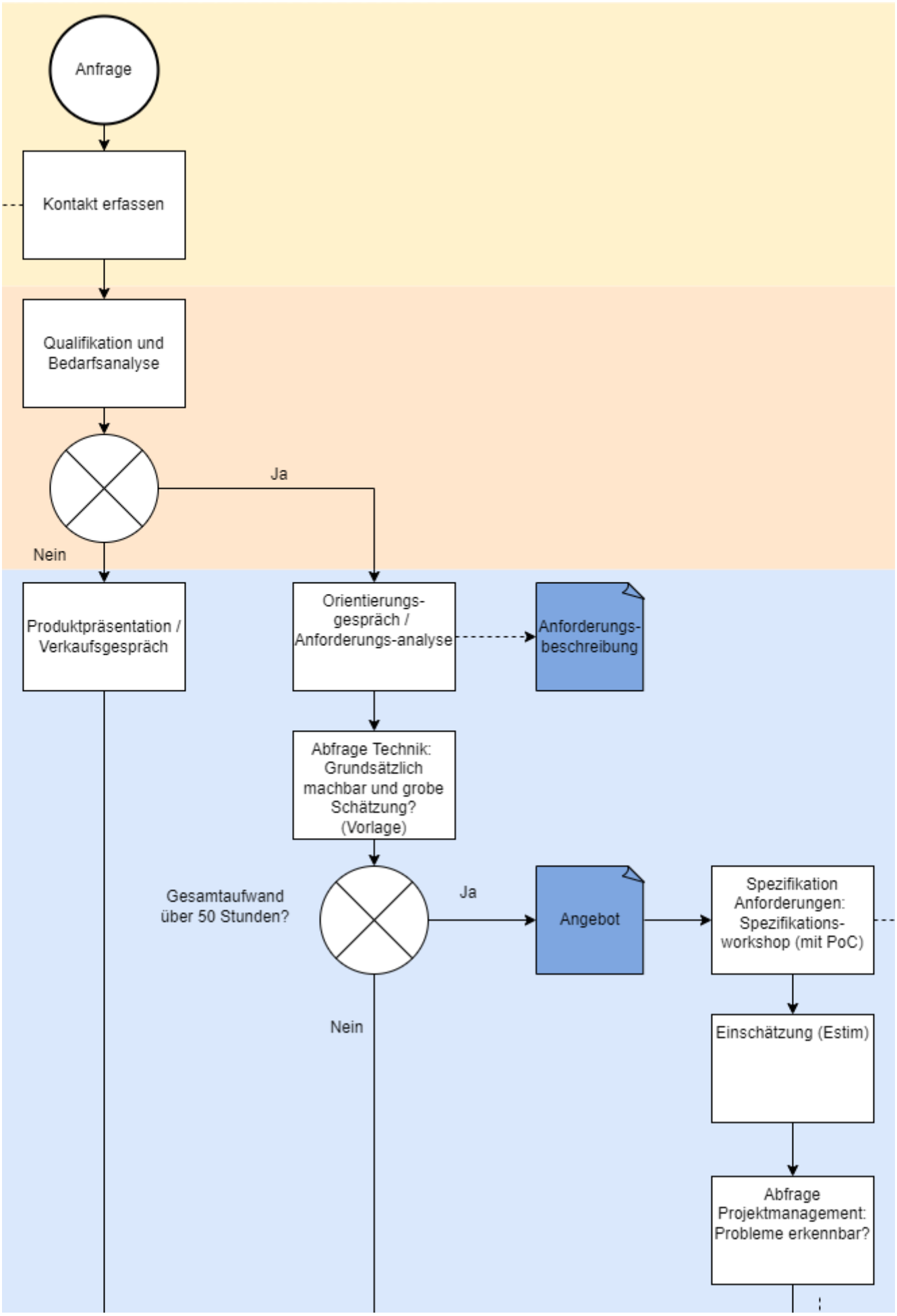
- Marketingprozess

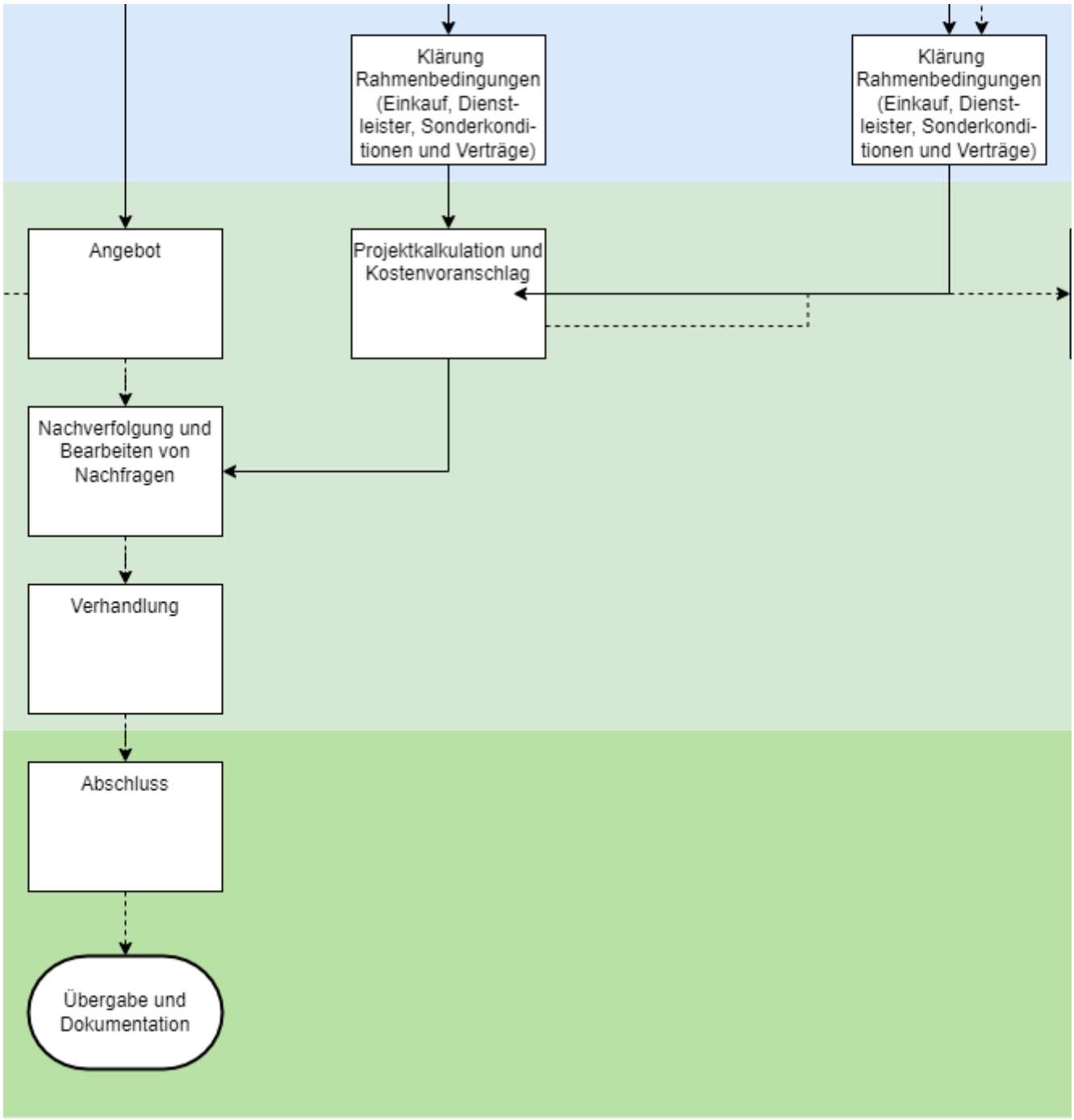
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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, ...).

Formular:Termin und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:***Nicht freigegeben*** / Revision vom: 16:36, 28. Mär. 2024
VisuellWikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 12:47 Uhr (Quelltext anzeigen) Horst Schreiber (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung
Zeile 1:	**Zeile 1:**
<noinclude>	**{{IMS Process**
Dies ist das Formular „Termin“.	**|documentNumber=P-V01**
Um eine Seite mit diesem Formular zu **erstellen, gib den Seitennamen in** das **Eingabefeld unten ein**.	**|roles=Sales Agent**
Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, **wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet**.	**|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. Darüb er 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.
{{#forminput:form=Termin|query string=namespace=Termine|size=45}}	**==Vorgängerprozess==**
</noinclude><includeonly>	*** Marketingprozess**
** **	**==Folgeprozess==**
{{{for template|Termin}}}	
'''Freitext:'''	
{{{standard input|free text|class=bs-**mwvisualeditor|rows=10}}}**	*** Projektprozess**
{**{{end template}}}**	
{{{for template|TerminSub}}}	**==Prozessdiagramme==**
***erforderliches Feld**	** <bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></ /center>**
{| class="formtable"	** **
! **Beginn**:*	

| {{{field|beginn|mandatory|input type=datetimepicker}}}

<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

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

== 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
|-	|-
! Ende:	**| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung**
| {{{field|ende|input type=datetimepicker}}}	**|'''03-Bedarfsanalyse'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent, (HW-Support)
|-	|-
! Kalendereintrag:*	**| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Bedarfsanalyse**
| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}	**|'''04-Produktpräsentation'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent
|-	|-
! Beteiligte:	**| style="width:200px;" |**
| {{{field|beteiligte|input type=tokens |values from namespace=Benutzer}}}	**|'''05-Kostenvoranschlag'''**
	|[[IMS:Erstellung eines Angebots|Erstellung eines Angebots]]
	|
	|Sales Agent
	|Interessent, Vertriebsleiter
|-	|-
! Mehr info:	**| style="width:200px;" |**
	|'''06-Verhandlung'''

| {{{field|mehrinfo|input type=checkbox}}} (Detailseite anzeigen)

|

|

|

|

|}

{{{end template}}}

==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==
{{{standard input|save}}} {{{standard input|cancel}}}	==Nachweisdokumente==
</includeonly>	''Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).''

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 56
2 Vorgängerprozess 56
3 Folgeprozess 56
4 Prozessdiagramme 56
5 Prozessschritte 58
6 Leistungsindikatoren 59
7 Risiken 59
8 Ressourcen 59
8.1 Ausrüstung 59
8.2 Personal / Qualifikationen 59
9 Mitgeltende Unterlagen 60
10 Nachweisdokumente 60

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

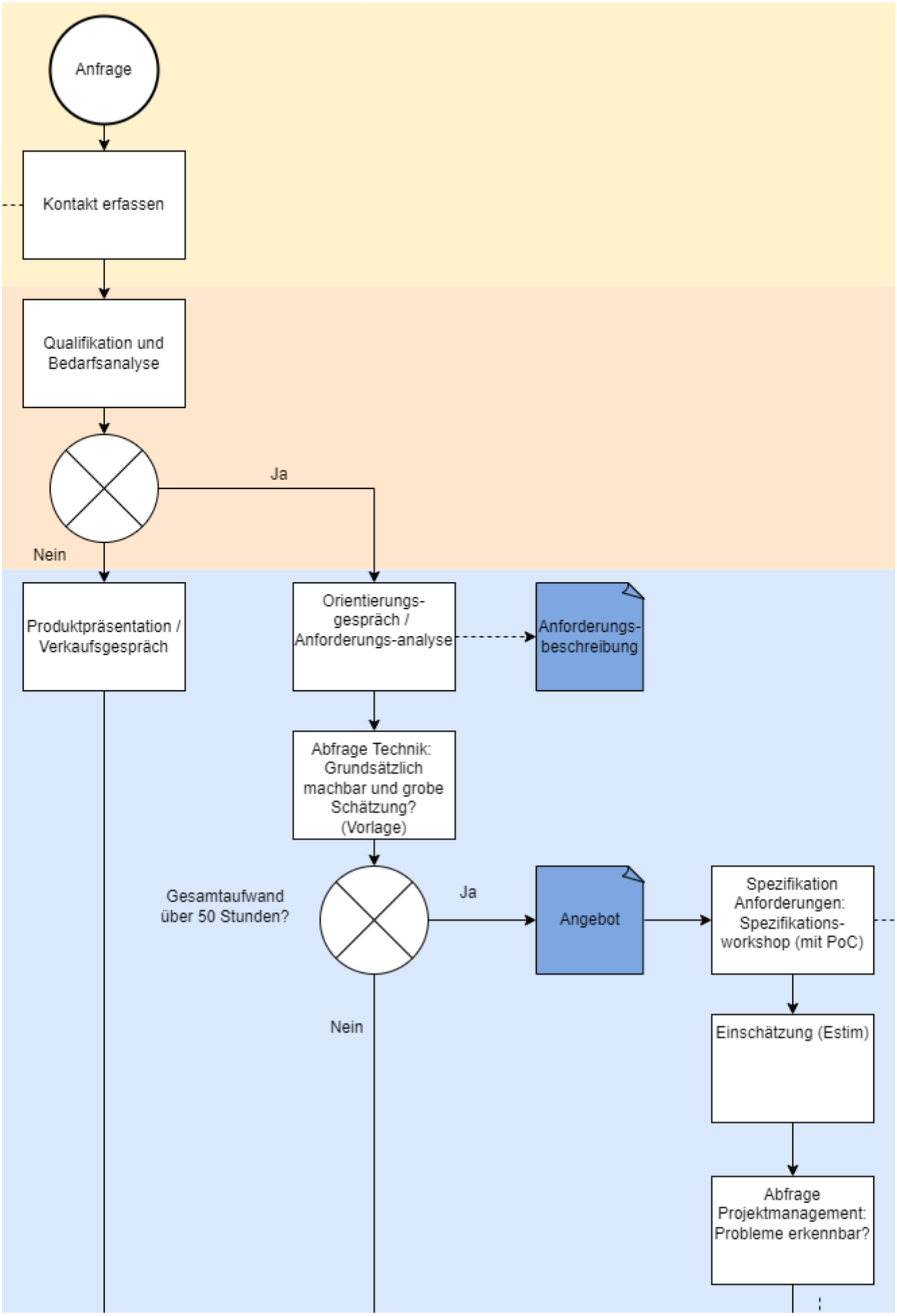
- Marketingprozess

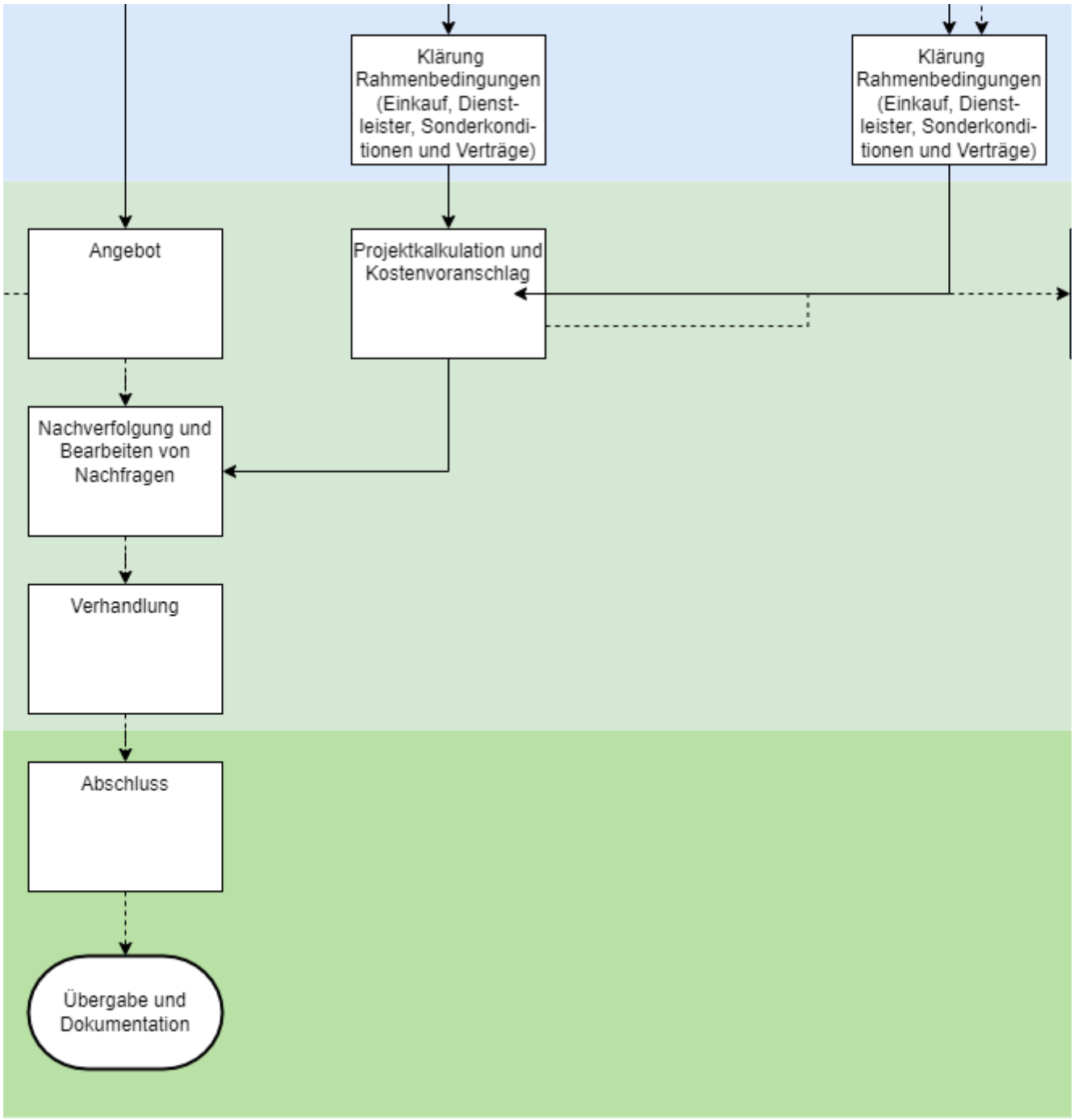
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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, ...).

Formular:Termin und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:***Nicht freigegeben*** / Revision vom: 16:36, 28. Mär. 2024
VisuellWikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 12:47 Uhr (Quelltext anzeigen) Horst Schreiber (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)** Redaktion (Diskussion | Beiträge) Keine Bearbeitungszusammenfassung Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung
Zeile 1:	**Zeile 1:**
<noinclude>	**{{IMS Process**
Dies ist das Formular „Termin“.	**|documentNumber=P-V01**
Um eine Seite mit diesem Formular zu **erstellen, gib den Seitennamen in** das **Eingabefeld unten ein**.	**|roles=Sales Agent**
Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, **wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet**.	**|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. Darüb er 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.
{{#forminput:form=Termin|query string=namespace=Termine|size=45}}	**==Vorgängerprozess==**
</noinclude><includeonly>	*** Marketingprozess**
** **	**==Folgeprozess==**
{{{for template|Termin}}}	
'''Freitext:'''	
{{{standard input|free text|class=bs-**mwvisualeditor|rows=10}}}**	*** Projektprozess**
{**{{end template}}}**	
{{{for template|TerminSub}}}	**==Prozessdiagramme==**
***erforderliches Feld**	** <bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /> **
{| class="formtable"	** **
! **Beginn**:*	

| {{{field|beginn|mandatory|input type=datetimepicker}}}

<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

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

== 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
|-	|-
! Ende:	**| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung**
| {{{field|ende|input type=datetimepicker}}}	**|'''03-Bedarfsanalyse'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent, (HW-Support)
|-	|-
! Kalendereintrag:*	**| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Bedarfsanalyse**
| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}	**|'''04-Produktpräsentation'''**
	|Lead-Qualifizierung
	|Doku in Odoo
	|Sales Agent
	|Interessent
|-	|-
! Beteiligte:	**| style="width:200px;" |**
| {{{field|beteiligte|input type=tokens |values from namespace=Benutzer}}}	**|'''05-Kostenvoranschlag'''**
	|[[IMS:Erstellung eines Angebots|Erstellung eines Angebots]]
	|
	|Sales Agent
	|Interessent, Vertriebsleiter
|-	|-
! Mehr info:	**| style="width:200px;" |**
	|'''06-Verhandlung'''

| {{{field|mehrinfo|input type=checkbox}}} (Detailseite anzeigen)

|

|

|

|

|}

{{{end template}}}

==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==
{{{standard input|save}}} {{{standard input|cancel}}}	==Nachweisdokumente==
</includeonly>	''Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).''

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 68
2 Vorgängerprozess 68
3 Folgeprozess 68
4 Prozessdiagramme 68
5 Prozessschritte 70
6 Leistungsindikatoren 71
7 Risiken 71
8 Ressourcen 71
8.1 Ausrüstung 71
8.2 Personal / Qualifikationen 71
9 Mitgeltende Unterlagen 72
10 Nachweisdokumente 72

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

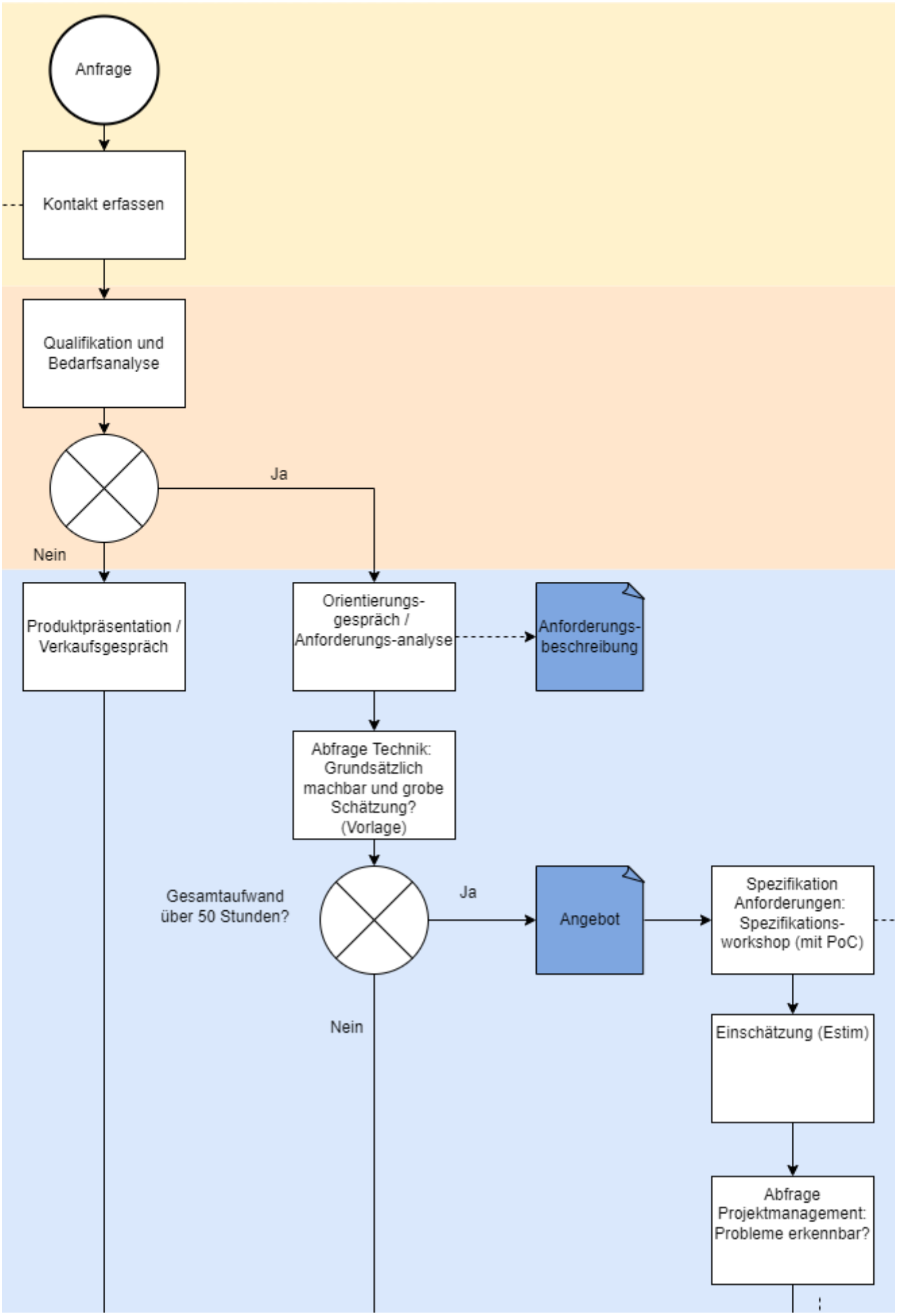
- Marketingprozess

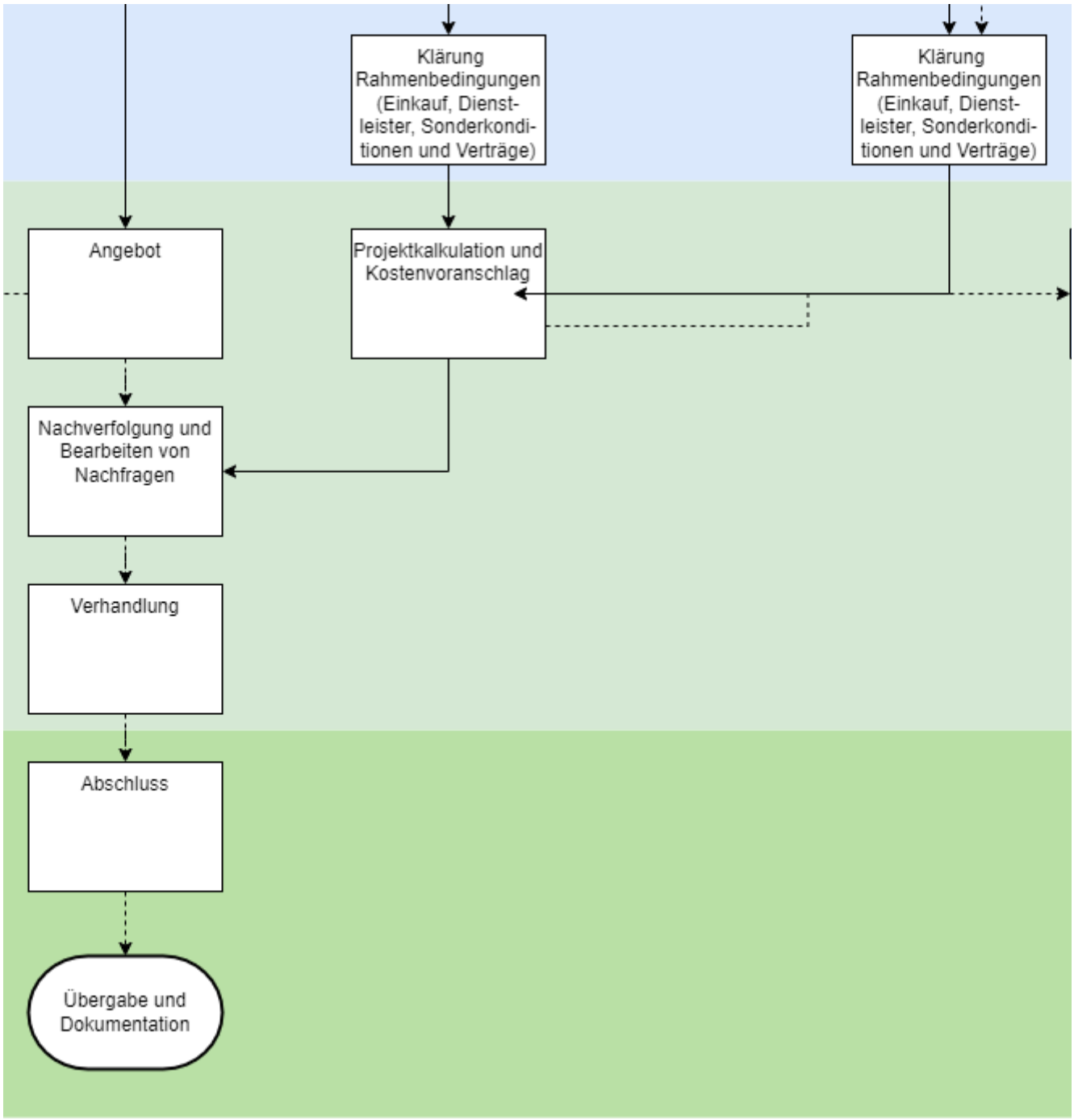
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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

Freigegeben:14:57, 2. Dez. 2021 / Revision vom: 14:57, 2. Dez. 2021
Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen
VisuellWikitext

Version vom 2. Dezember 2021, 14:57 Uhr (Quelltext anzeigen)	**Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr (Quelltext anzeigen)**
Redaktion (Diskussion | Beiträge)	Redaktion (Diskussion | Beiträge)
Keine Bearbeitungszusammenfassung	Keine Bearbeitungszusammenfassung
Markierung: Visuelle Bearbeitung	Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung
← Zum vorherigen Versionsunterschied	Zum nächsten Versionsunterschied →

(7 dazwischenliegende Versionen desselben Benutzers werden nicht angezeigt)

Zeile 11:

}}	}}
==Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung==	==Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung==
Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu **perfektionieren**. 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 **Vertrebsprozesses** sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.	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==	==Vorgängerprozess==

Zeile 21: **Zeile 23:**

==Prozessdiagramme==	==Prozessdiagramme==

<bs:drawio filename=**Drawio/**Vertriebsprozess" />	<bs:drawio filename=Vertriebsprozess" />
<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>	<big> '''Fließdiagramm anzeigen'''</big>

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Paul Arnoux
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 76
2 Vorgängerprozess 76
3 Folgeprozess 76
4 Prozessdiagramme 76
5 Prozessschritte 78
6 Leistungsindikatoren 79
7 Risiken 79
8 Ressourcen 79
8.1 Ausrüstung 79
8.2 Personal / Qualifikationen 79

9 Mitgeltende Unterlagen 80
10 Nachweisdokumente 80

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

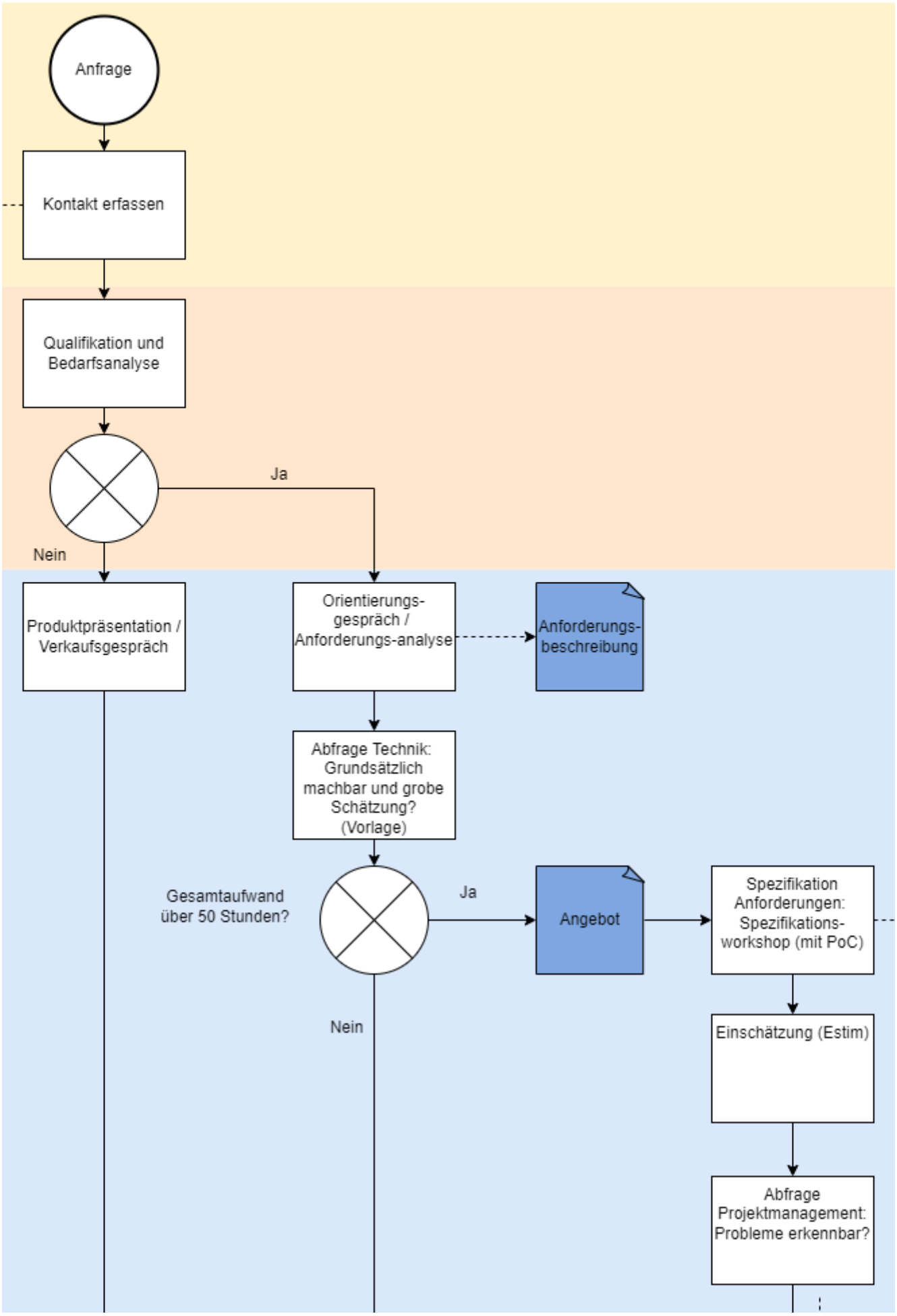
- Marketingprozess

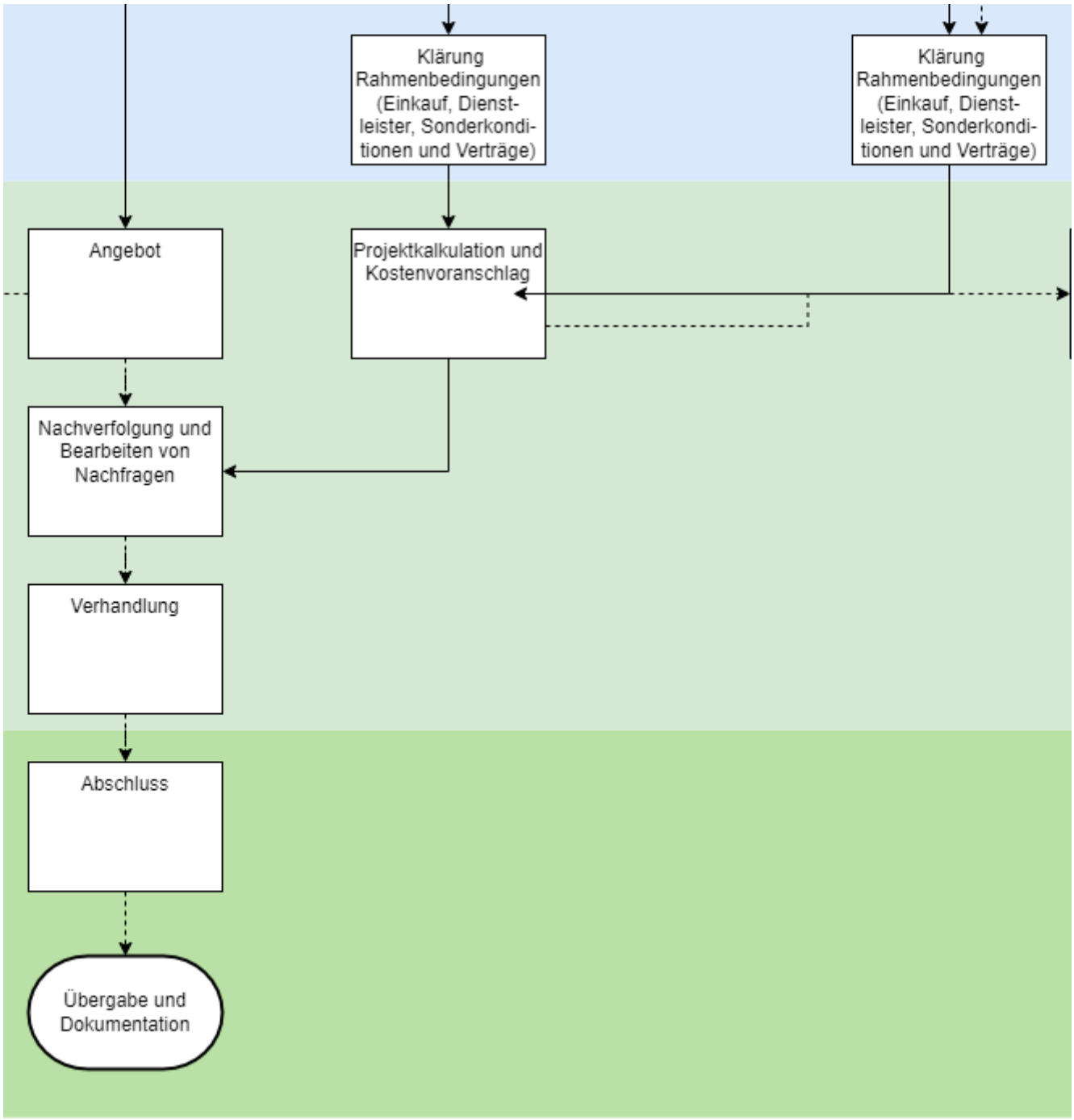
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen


Anfrage
Kontakt erfassen
Qualifikation und Bedarfsanalyse
Ja
Nein
Produktpräsentation / Verkaufsgespräch
Orientierungs-gespräch / Anforderungs-analyse
Anforderungs-beschreibung
Abfrage Technik: Grundsätzlich machbar und grobe Schätzung? (Vorlage)
Gesamtaufwand über 50 Stunden?
Ja
Angebot
Spezifikation Anforderungen: Spezifikations-workshop (mit PoC)
Nein
Einschätzung (Estim)
Abfrage Projektmanagement: Probleme erkennbar?



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

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
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 Vertı
	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
- Odoo
- 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, ...).