

Inhaltsverzeichnis

Dokumentationssystem

Visuell Wikitext

Version vom 6. Februar 2023, 13:55 Uhr (Quelltext anzeigen)

Horst Schreiber ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

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

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Zeile 1:

```
<noinclude>
```

Dies ist die Vorlage „Termin“. Sie wird im Zusammenhang mit Vorlage TerminSub verwendet.

Klicke auf „Bearbeiten“, um den Quelltext der Vorlage anzusehen.

```
</noinclude><includeonly><template styles src="Kalender/styles.css" />{{#default_form:Termine}}
```

```
<div style="text-align:right;display:block; font-size:1.5em; font-weight:bold"> [[Unternehmenskalender|<span class="bi bi-calendar2-week"> zurück zum Kalender</span>]]</div>
```

```
{{#ask: [[-Has subobject::{{FULLPAGE NAME}}]][[Termin/Beginn::+]]
```

```
|?Termin/Beginn#-F[d.m.Y H:i]
```

```
|?Termin/Ende#-F[d.m.Y H:i]
```

```
|?Termin/Beschreibung
```

```
|?Termin/Beteiligte
```

```
|?Termin/Mehrinfo
```

```
|format=plainlist
```

```
|template=eventlistRow
```

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

```
|introtemplate=eventlistStart
```

```
|outrotemplate=eventlistEnd
```

```
|sort=Termin/Beginn
```

```
|order=ascending
```

```
|link=none
```

```
}}</includeonly>
```

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, ...)."

```
<br />
```

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 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

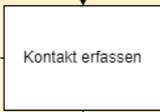
Folgeprozess

- Projektprozess

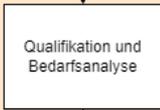
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



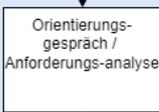
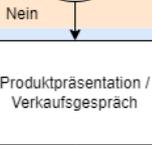
02
03



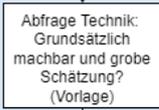
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

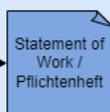
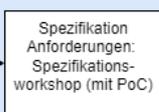
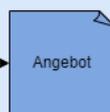


04
05

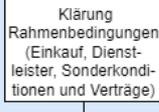
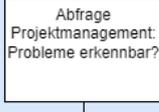
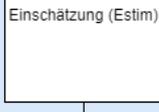


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

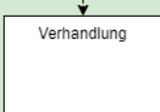
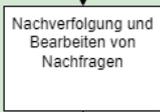
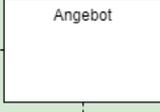
Ja



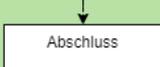
Nein



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, ...).