

Inhaltsverzeichnis

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

Dokumentationssystem

VisuellWikitext

Version vom 6. Februar 2023, 13:56 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 das Formular „Termine“.

Um eine Seite mit diesem Formular zu erstellen, gib den Seitennamen in das Eingabefeld unten ein.

Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet.

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.

```
{ { #forminput:form=Termine|size=45 } }
```

==Vorgängerprozess==

```
</noinclude><includeonly>
```

* Marketingprozess

```
<br />
```

==Folgeprozess==

```
{ { {for template|TerminSub|multiple|add button text=Termin hinzufügen} } }
```

(*)erforderliches Feld

* Projektprozess

```
{ | class="formtable"
```

! Beginn:*

==Prozessdiagramme==

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

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

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

```
<span class="mw-customtoggle-mvDivision"><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)

|-

! Ende:

| {{{field|ende|input type=datepicker}}}

|-

! Kalendereintrag:***| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}**

|-

! Beteiligte:**| {{{field|beteiligte|input type=tokens|values from namespace=Benutzer}}}**

|-

! Mehr info:**| {{{field|mehrinfo|input type=checkbox}}}** (Detailseite anzeigen)

|}

{{{end template}}}**{{{for template|Termin}}}**

|-

| 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.**

```
'''Freitext:'''

{{{standard input|free text|class=bs-
mwvisualeditor|rows=10}}}}

{{{end template}}}}
```

```


{{{standard input|summary}}}
```

```


{{{standard input|save}}}
{{{standard input|cancel}}}

</includeonly>
```

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:	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

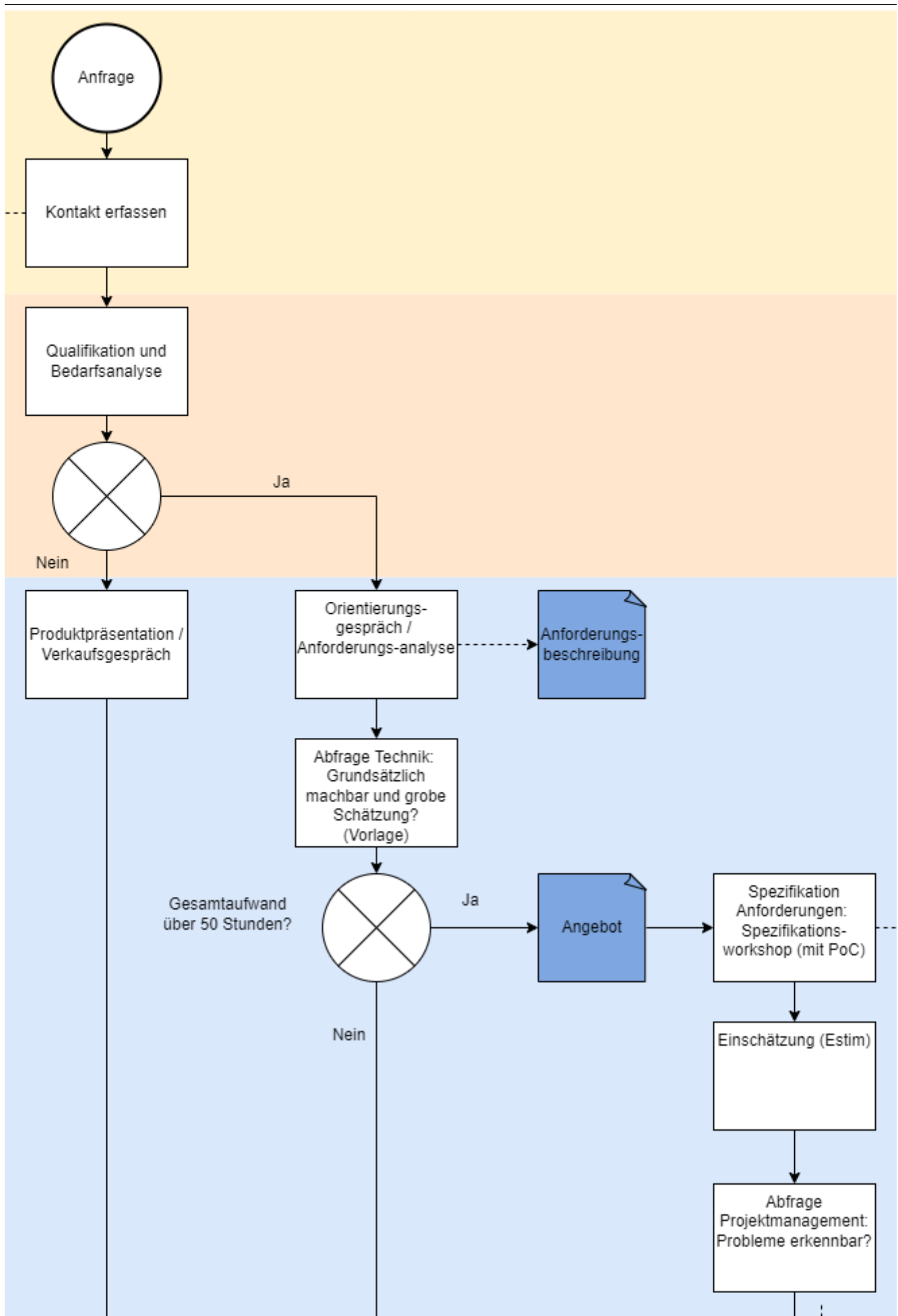
- Marketingprozess

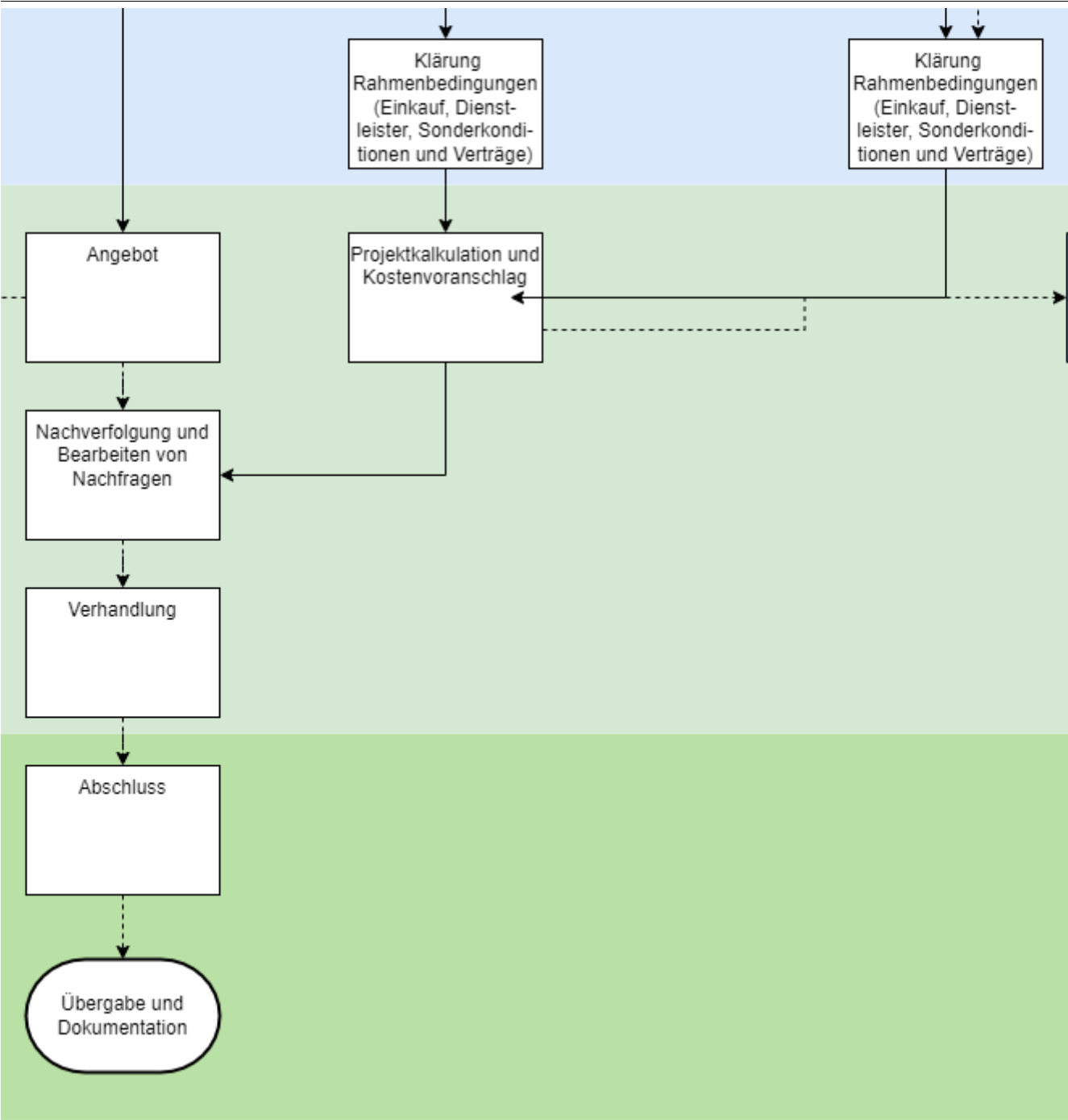
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, 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:	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

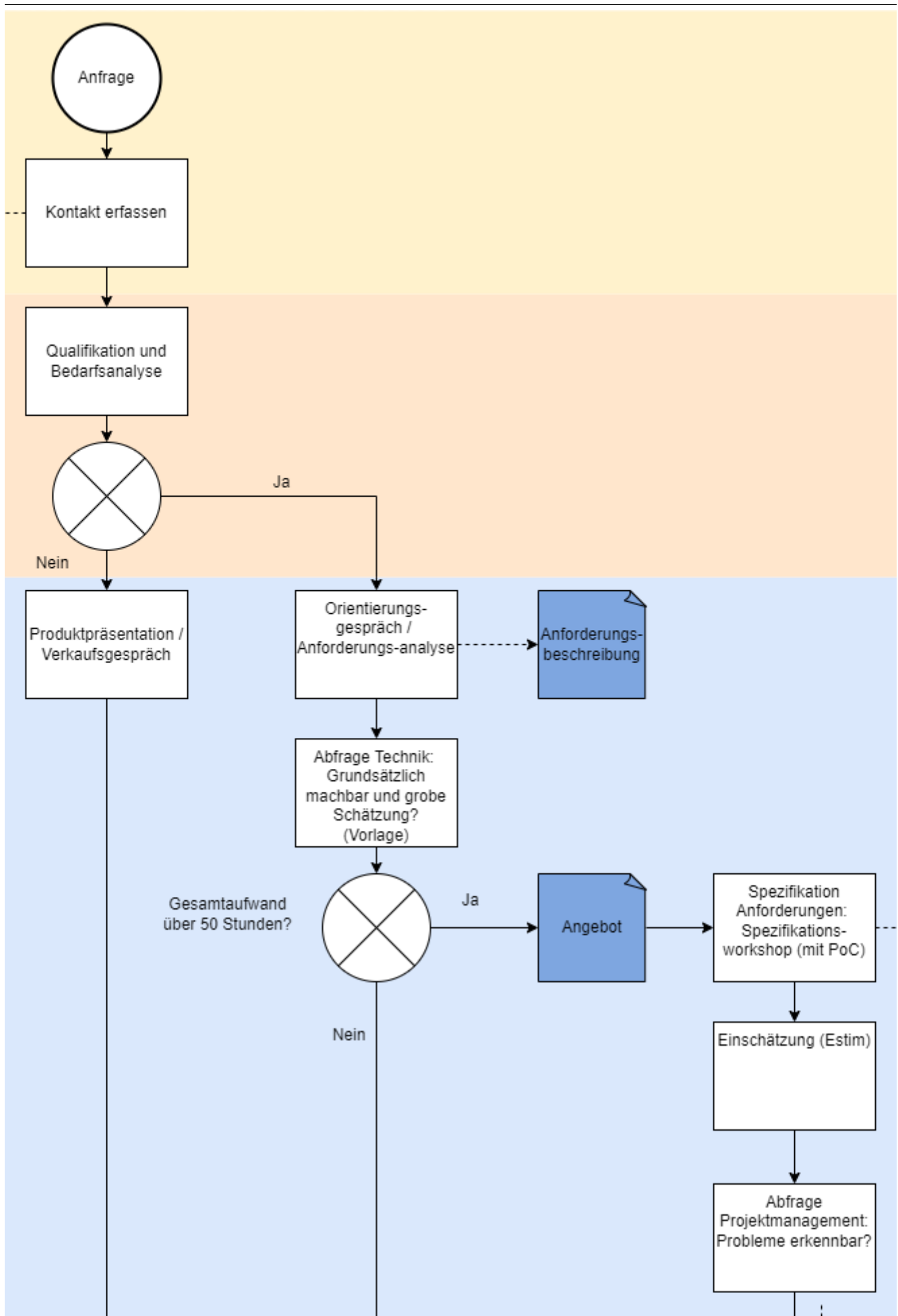
- Marketingprozess

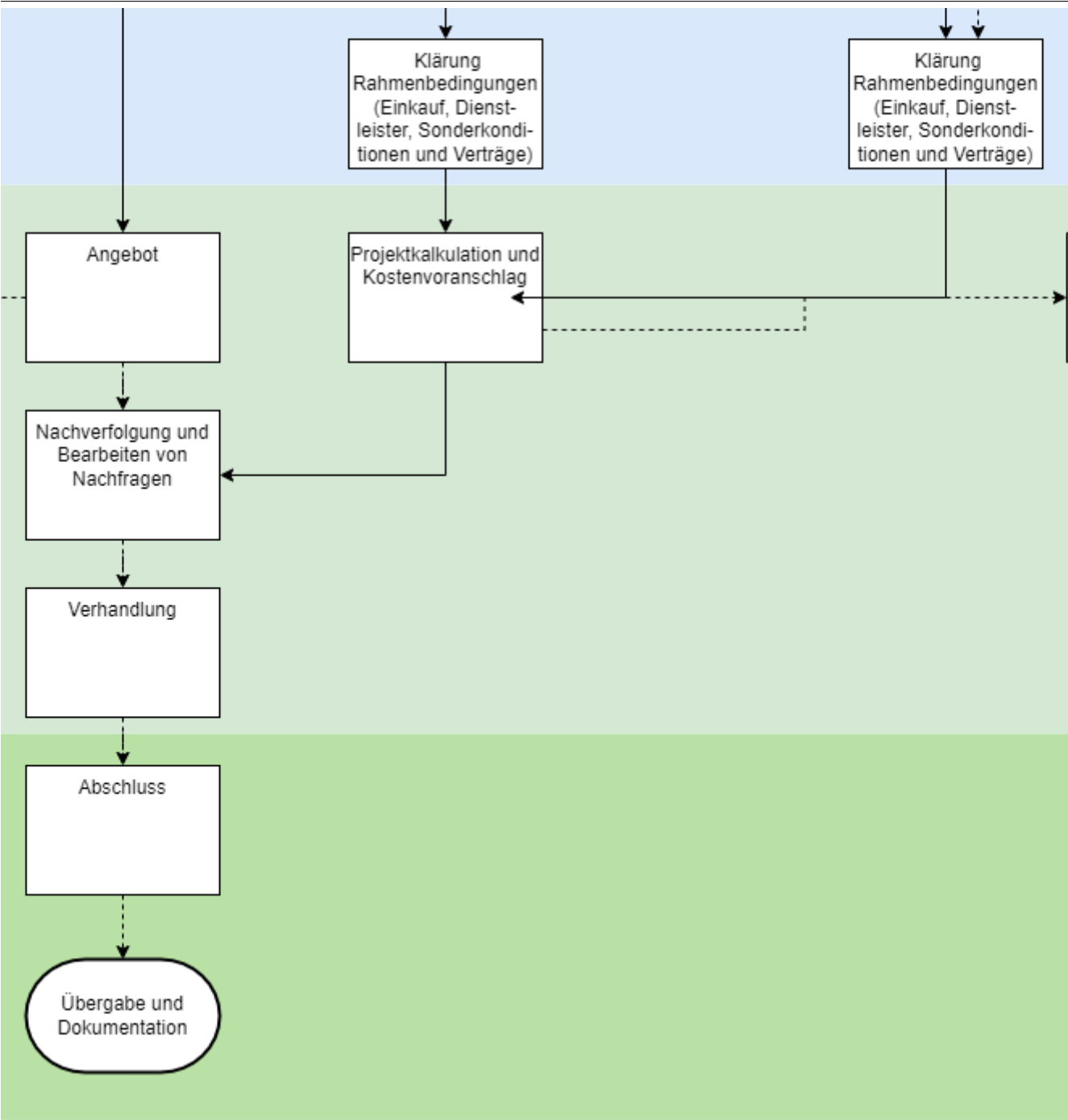
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, 17:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion (Diskussion | Beiträge)
Keine Bearbeitungszusammenfassung
Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
Quelltext-Bearbeitung
← Zum vorherigen 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>
```

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=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:	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

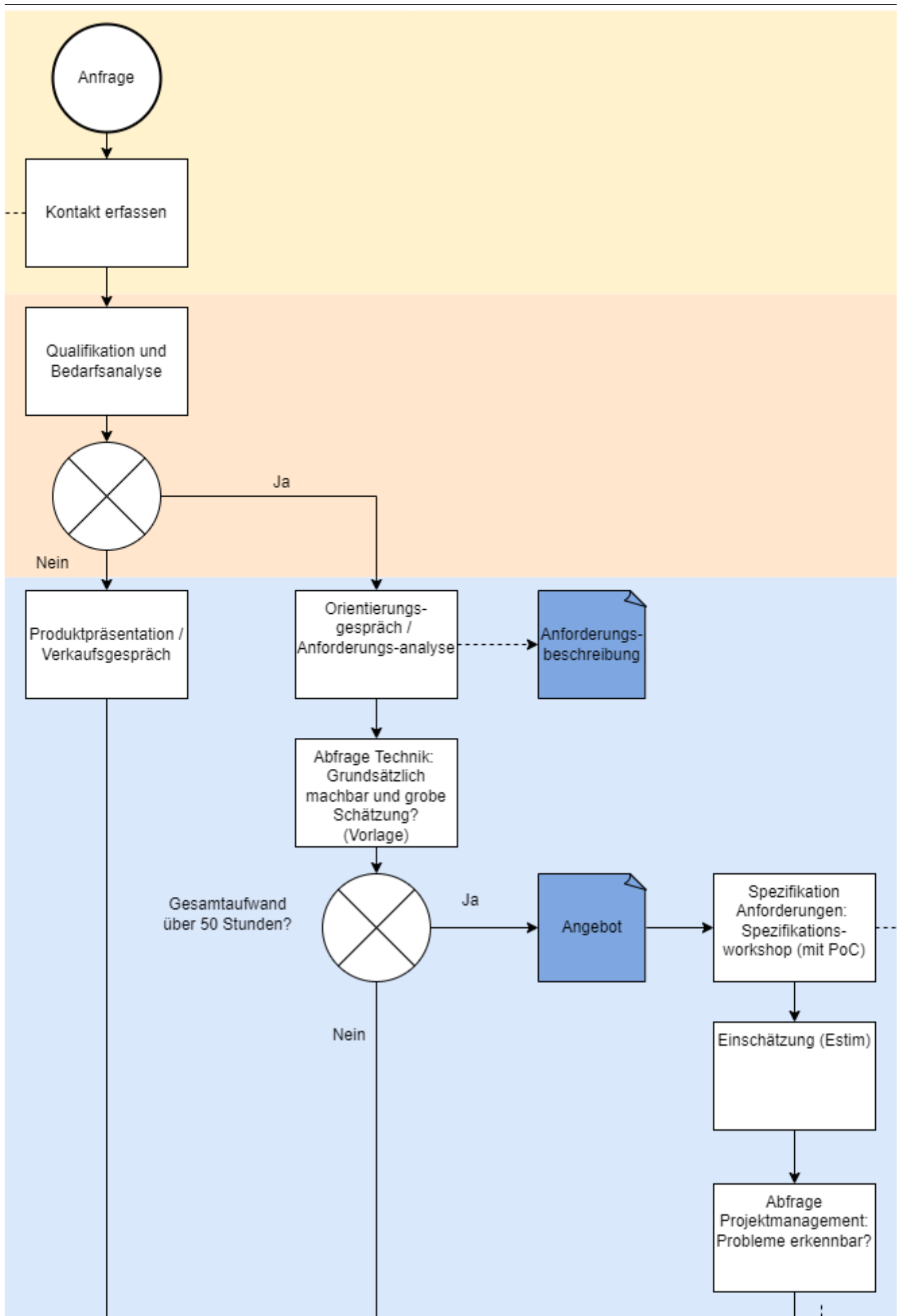
- Marketingprozess

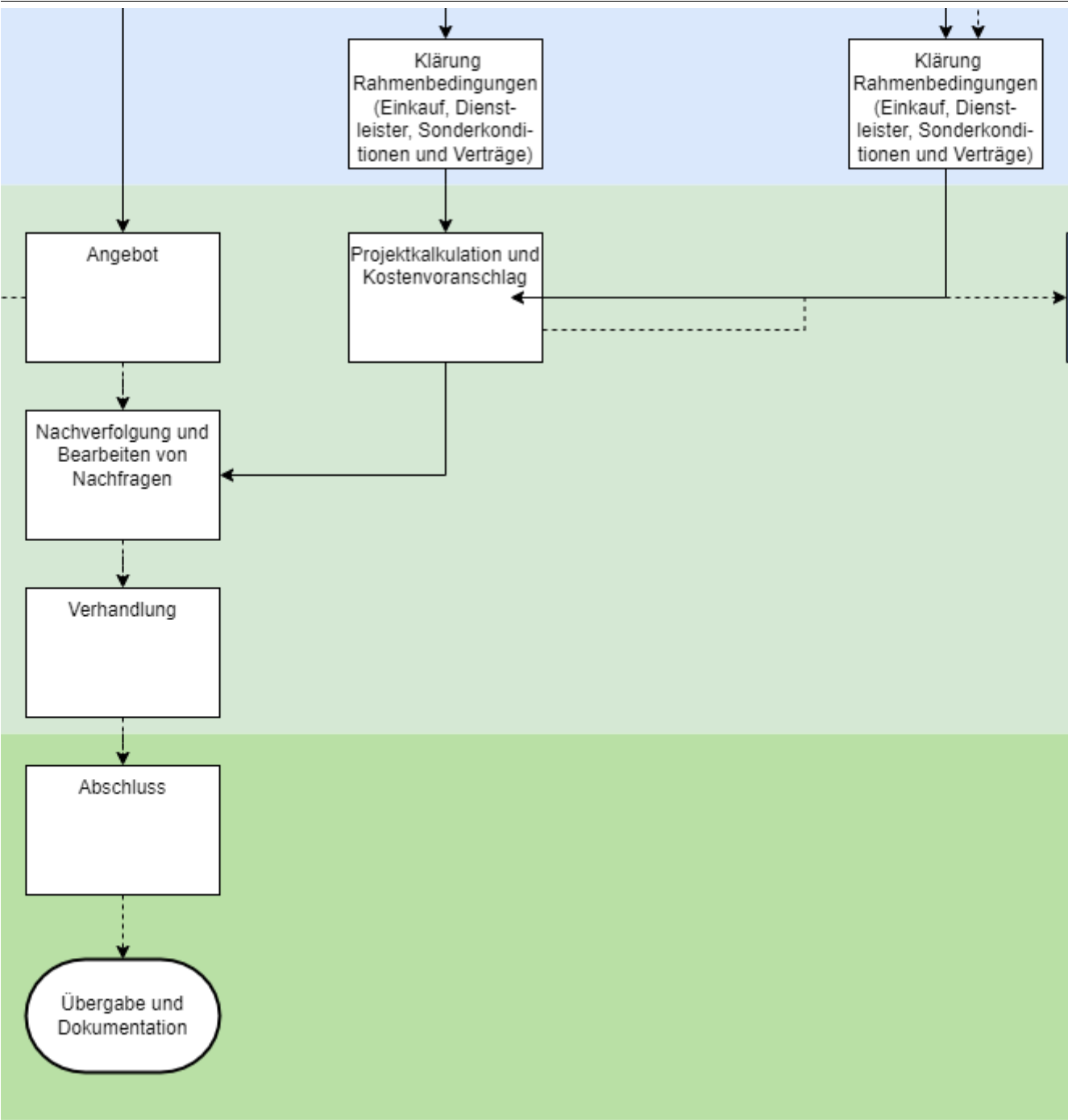
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, 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>

<big> ""Fließdiagramm anzeigen""</big>

Zeile 23:

==Prozessdiagramme==

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

<big> ""Fließdiagramm anzeigen""</big>

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:	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

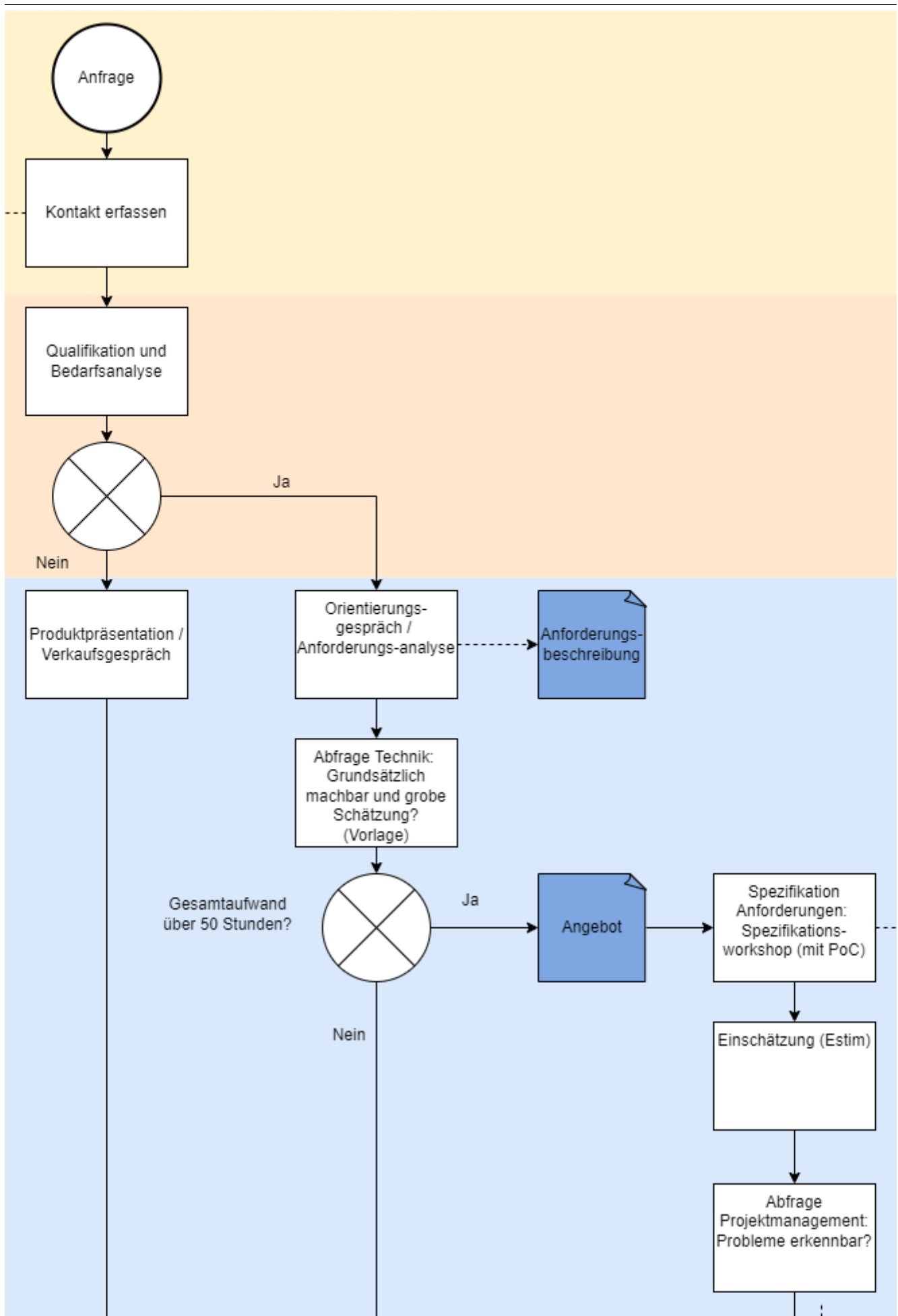
- Marketingprozess

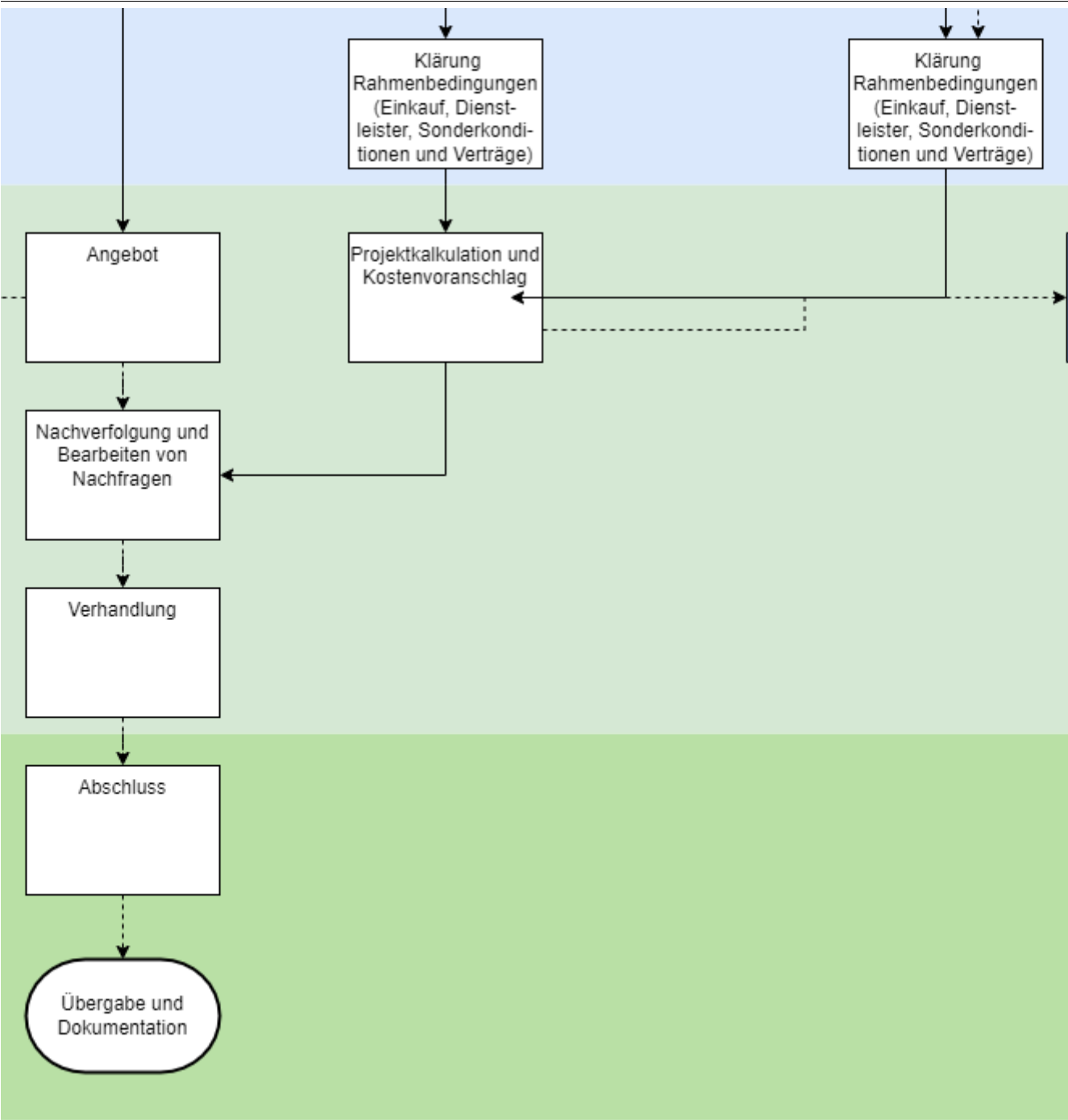
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, 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:	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

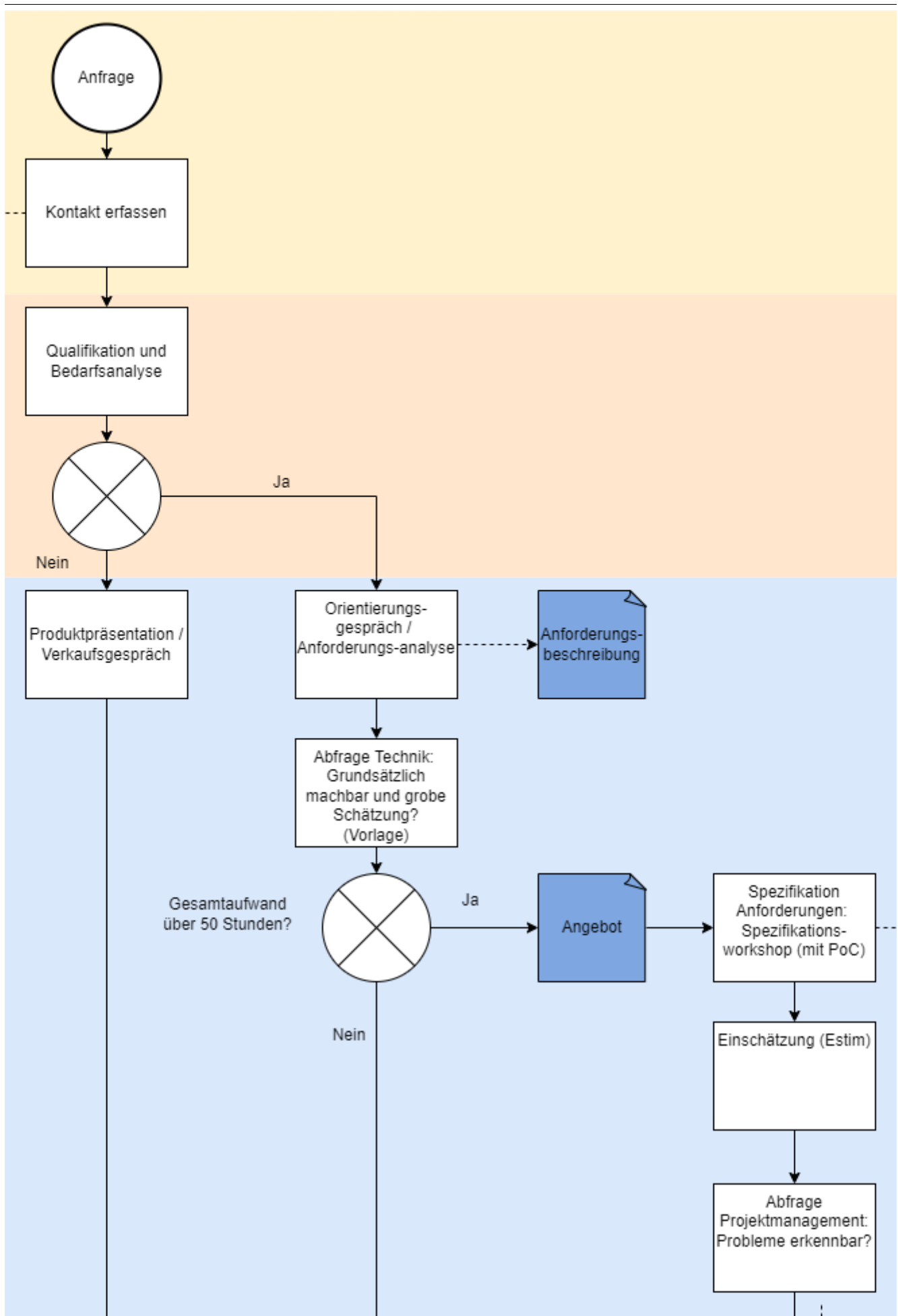
- Marketingprozess

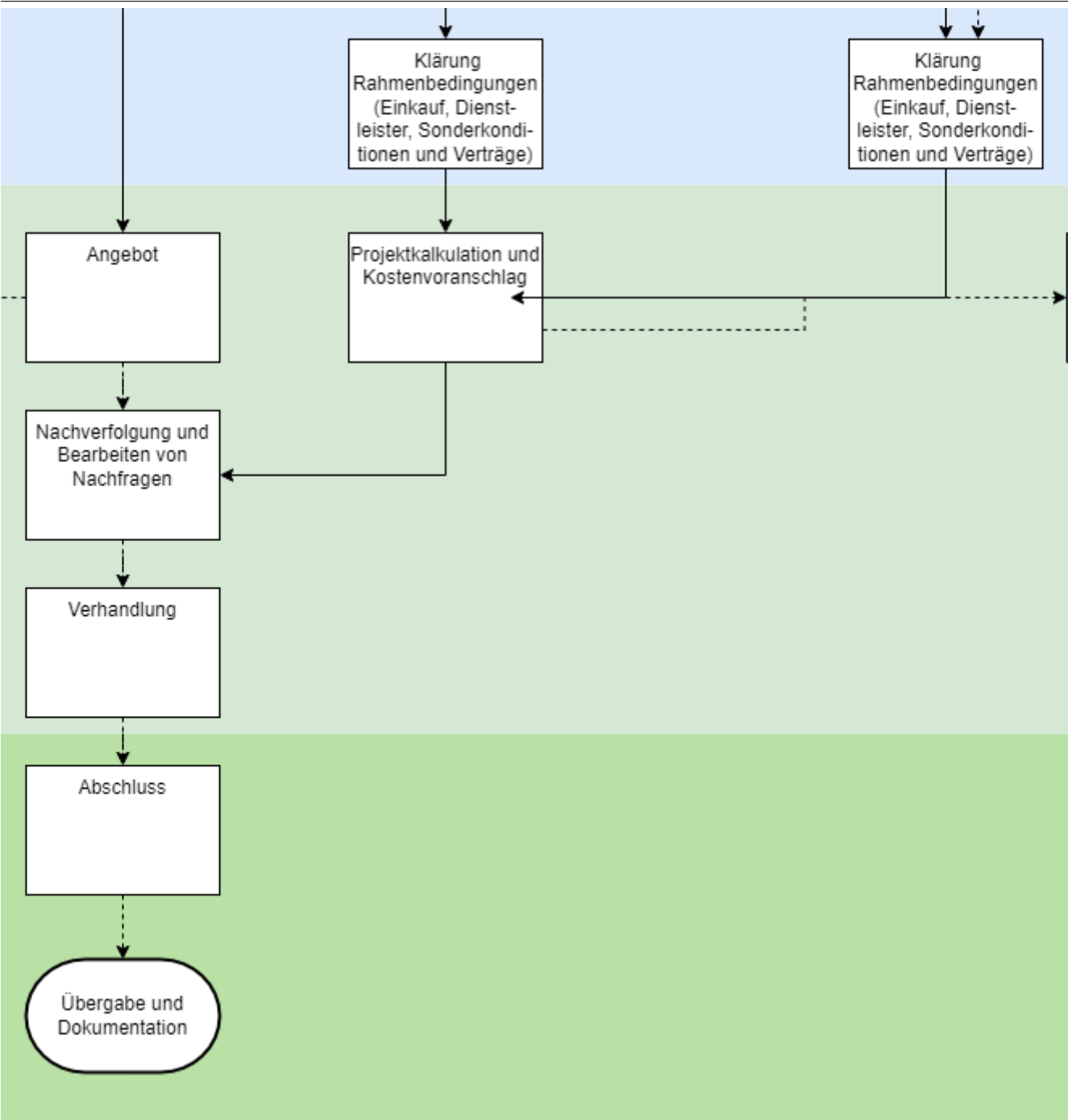
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, 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:	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

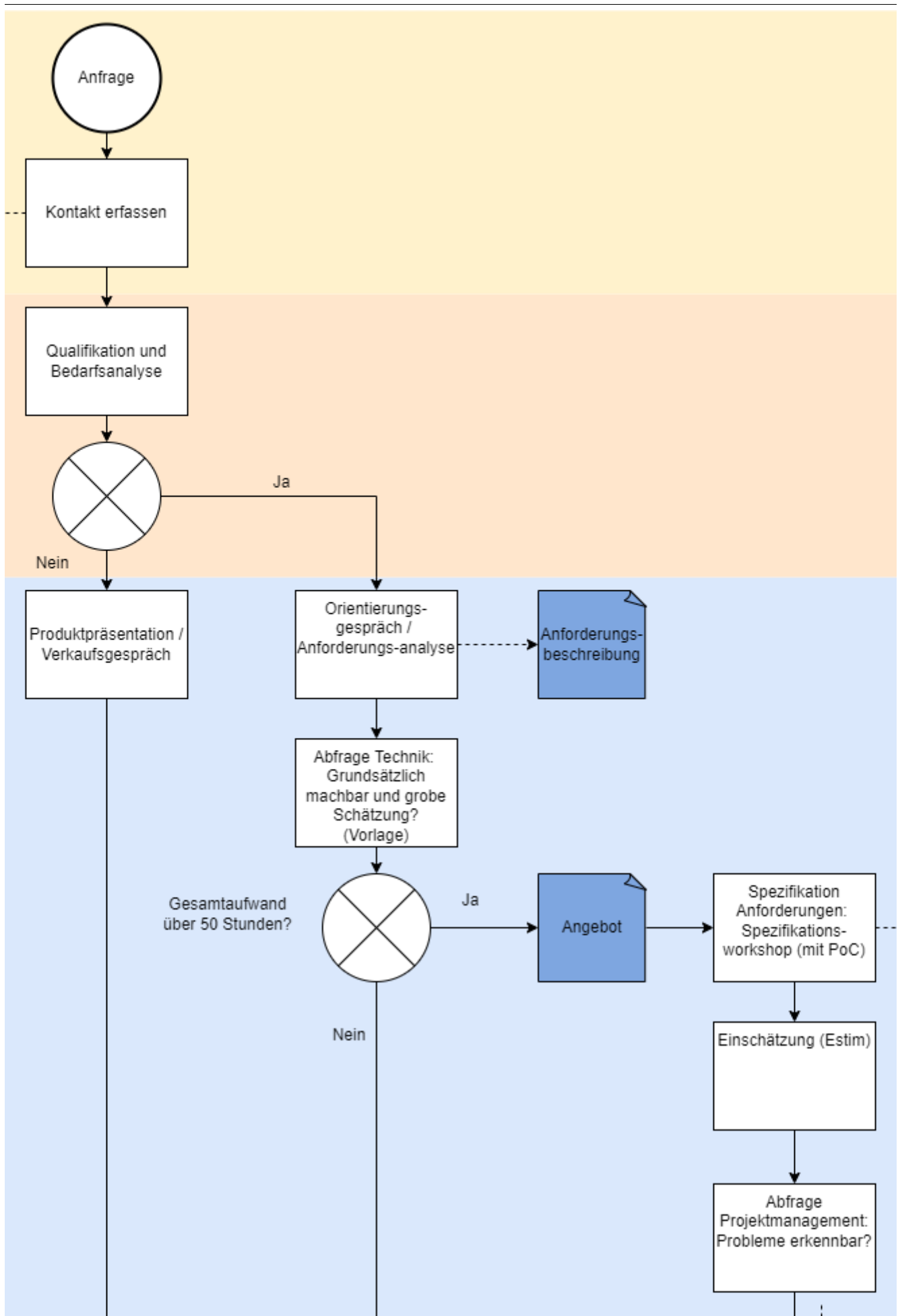
- Marketingprozess

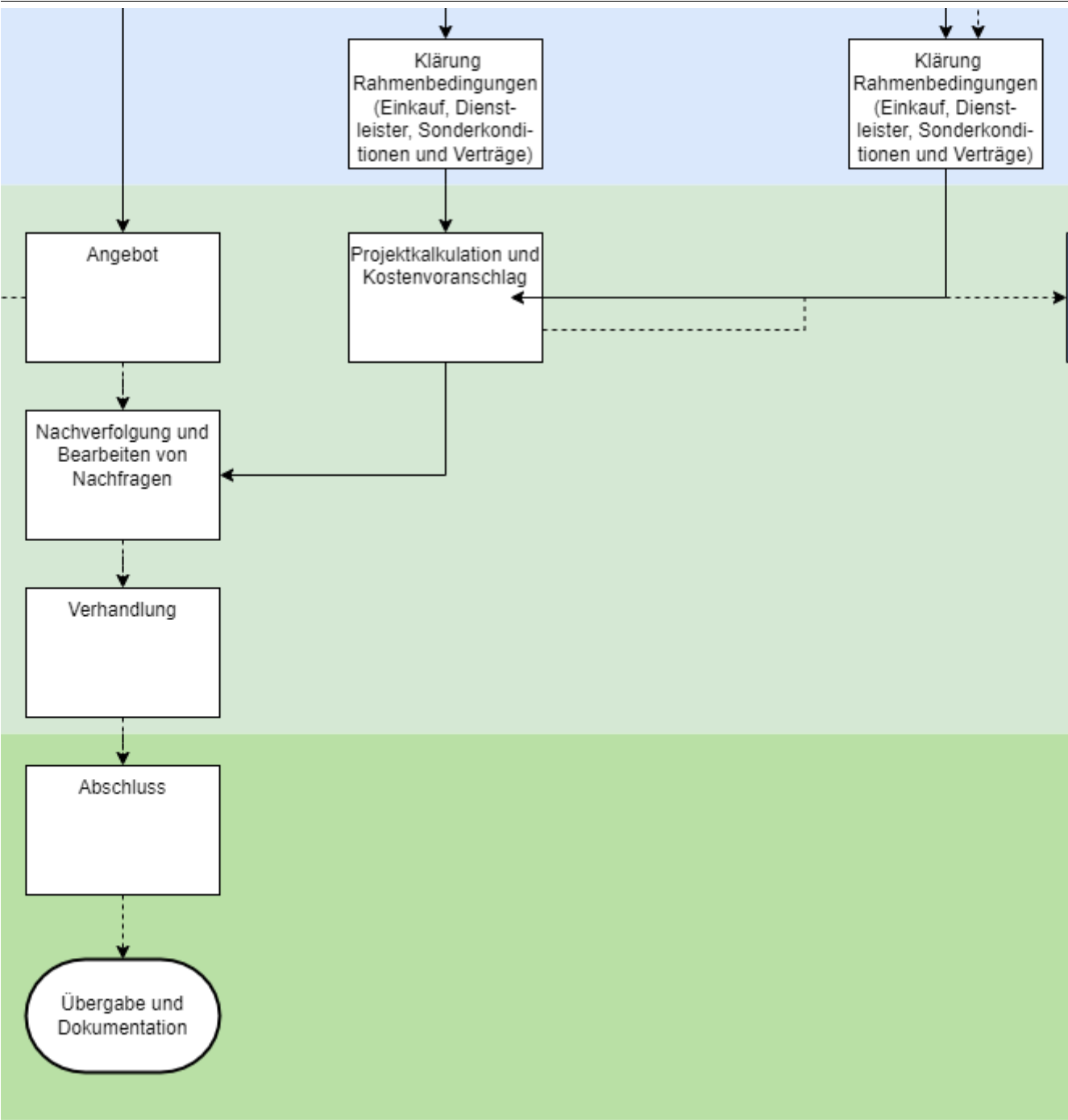
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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:Termine und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 15:30, 20. Apr. 2024

VisuellWikitext

Version vom 6. Februar 2023, 13:56 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 das Formular „Termine“.

Um eine Seite mit diesem Formular zu erstellen, gib den Seitennamen in das Eingabefeld unten ein.

Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet.

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.

```
{ { #forminput:form=Termine|size=45 } }
```

==Vorgängerprozess==

```
</noinclude><includeonly>
```

* Marketingprozess

```
<br />
```

==Folgeprozess==

```
{ { {for template|TerminSub|multiple|add button text=Termin hinzufügen} } }
```

(*)erforderliches Feld

* Projektprozess

```
{ | class="formtable"
```

! Beginn:*

==Prozessdiagramme==

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

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

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

```
<span class="mw-customtoqqle-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 />(Erg
ebnis) !!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
```

```
|-
```

```
! Ende:
```

```
| {{{field|ende|input
type=datetimepicker}}}
```

|-

! Kalendereintrag:*

| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}

|-

! Beteiligte:

| {{{field|beteiligte|input type=tokens|values from namespace=Benutzer}}}

|-

! Mehr info:

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

|}

{{{end template}}}

{{{for template|Termin}}}

|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==

'''Freitext:'''

{{standard input|free text|class=bs-mwvisualeditor|rows=10}}}

{{end template}}}

{{standard input|summary}}}

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

{{{standard input|save}}}
 {{{standard input|cancel}}}

</includeonly>

==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:	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

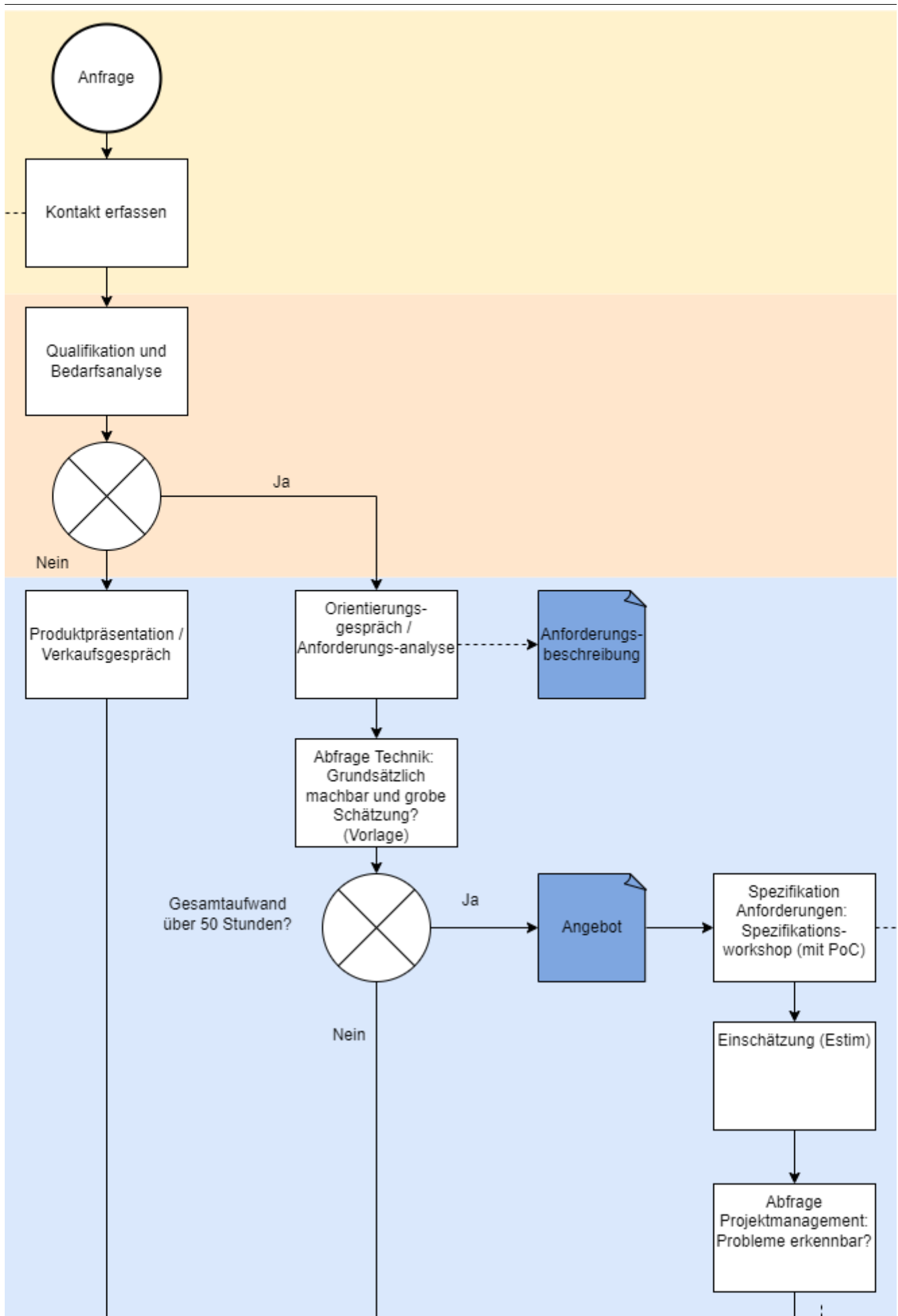
- Marketingprozess

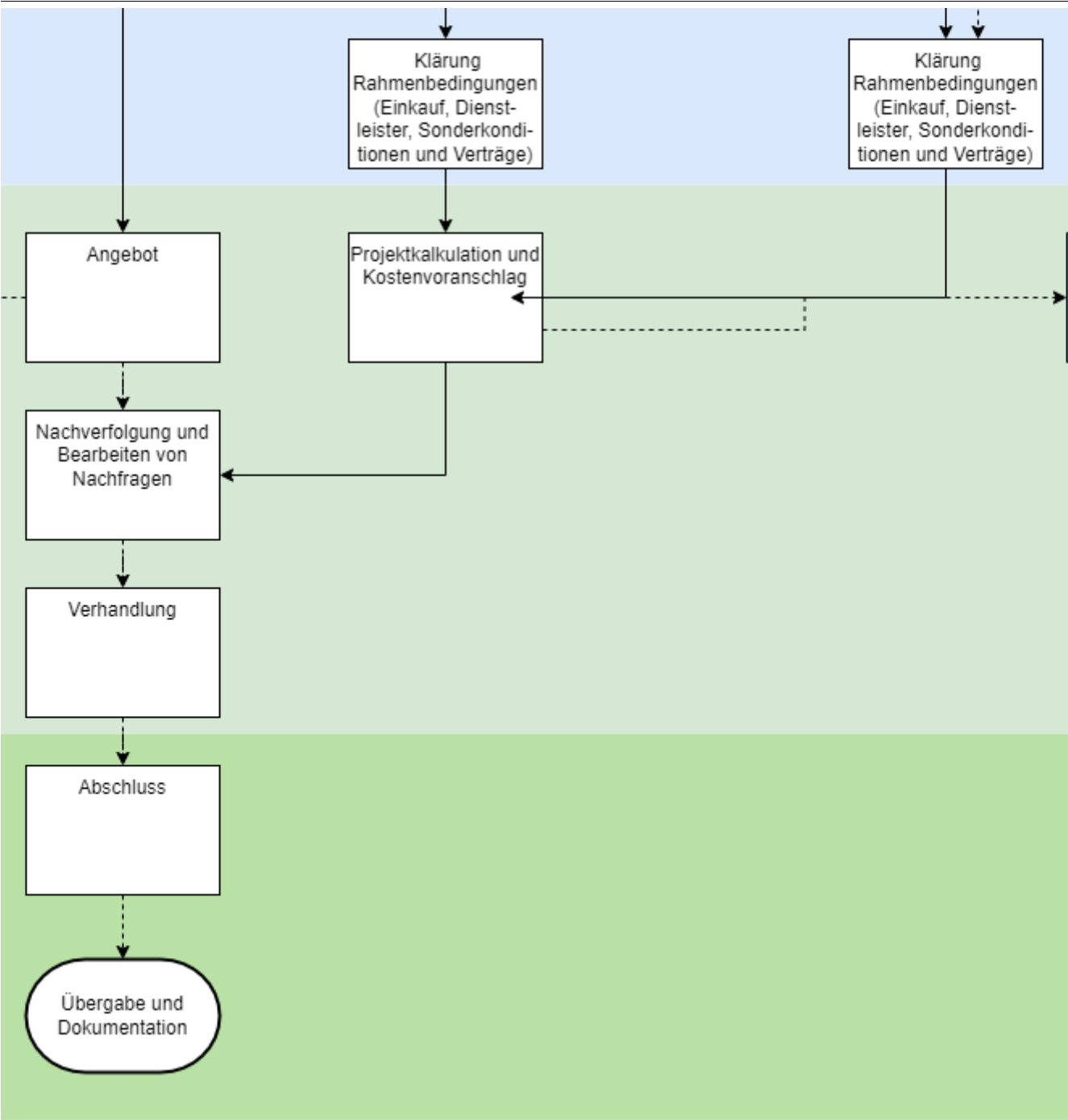
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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:Termine und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 15:30, 20. Apr. 2024

VisuellWikitext

Version vom 6. Februar 2023, 13:56 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 das Formular „Termine“.

Um eine Seite mit diesem Formular zu erstellen, gib den Seitennamen in das Eingabefeld unten ein.

Sofern bereits eine Seite dieses Namens vorhanden ist, wirst du automatisch zum Bearbeitungsformular der Seite weitergeleitet.

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.

```
{ { #forminput:form=Termine|size=45 } }
```

==Vorgängerprozess==

```
</noinclude><includeonly>
```

* Marketingprozess

```
<br />
```

==Folgeprozess==

```
{ { {for template|TerminSub|multiple|add button text=Termin hinzufügen} } }
```

(*)erforderliches Feld

* Projektprozess

```
{ | class="formtable"
```

! Beginn:*

==Prozessdiagramme==

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

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

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

```
<span class="mw-customtoqqle-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 />(Erg
ebnis) !!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
```

```
|-
```

```
! Ende:
```

```
| {{{field|ende|input
type=datetimepicker}}}
```

| -

! Kalendereintrag:*

| {{{field|beschreibung|mandatory|input type=text|size=50}}}

| -

! Beteiligte:

| {{{field|beteiligte|input type=tokens|values from namespace=Benutzer}}}

| -

! Mehr info:

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

|}

{{{end template}}}

{{{for template|Termin}}}

|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==

Freitext:

```
{{standard input|free text|class=bs-mwvisualeditor|rows=10}}
```

```
{{end template}}
```

```
{{standard input|summary}}
```

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

{{{standard input|save}}}
 {{{standard input|cancel}}}

</includeonly>

==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:	Paul Arnoux
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	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

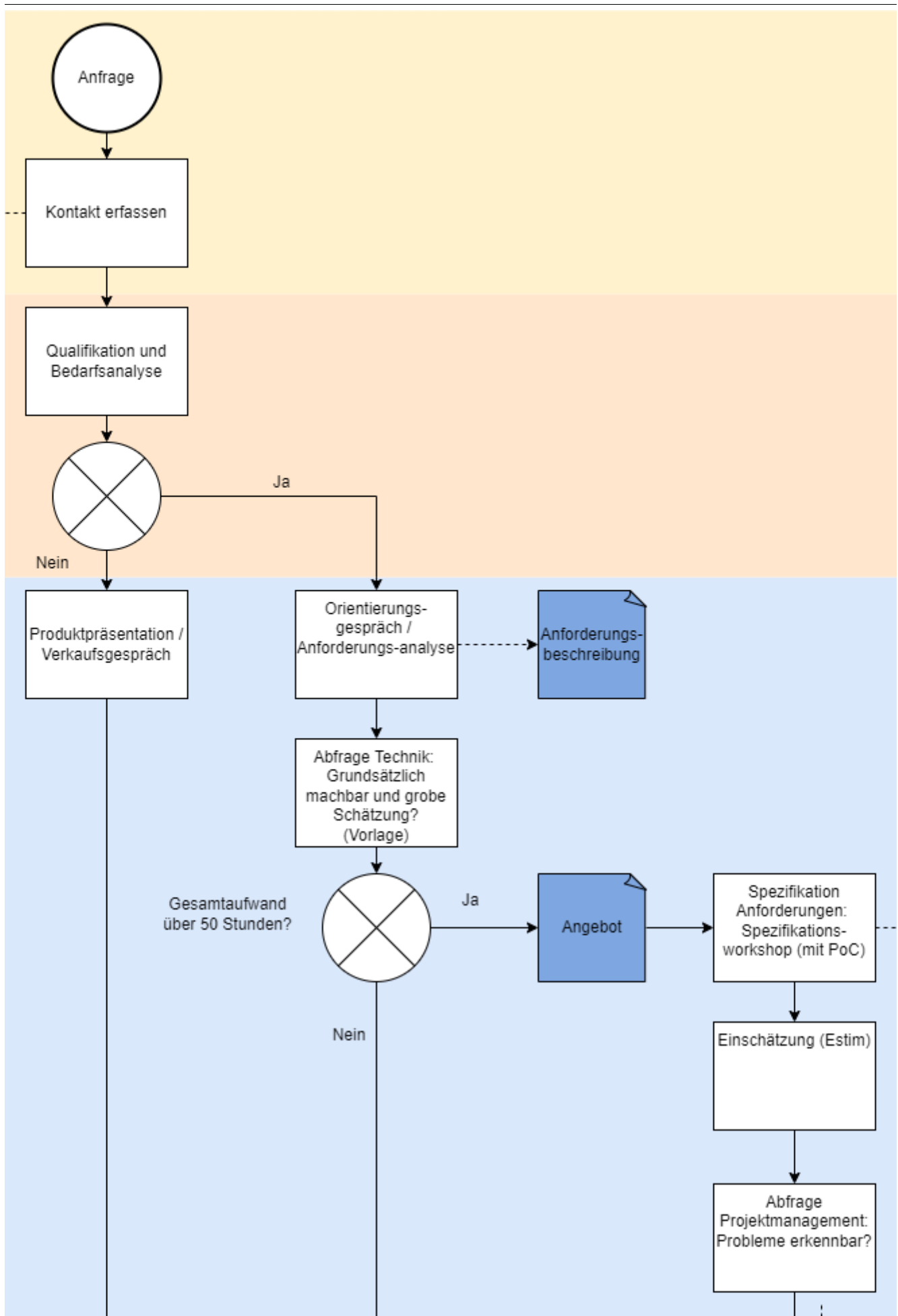
- Marketingprozess

Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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:15:57, 2. Dez. 2021 / Revision vom: 15:57, 2. Dez. 2021

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)

[VisuellWikitext](#)

Version vom 2. Dezember 2021, 15:57 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: **Visuelle 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 →](#)

(7 dazwischenliegende Versionen desselben Benutzers werden nicht angezeigt)

Zeile 11:

}}

==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 **Vertriebsprozesses** sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Zeile 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==

Zeile 21:

==Prozessdiagramme==

==Vorgängerprozess==

Zeile 23:

==Prozessdiagramme==

<code><center><bs:drawio filename=Drawio/Vertriebsprozess" /></center></code>	<code><center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center></code>
<code>

</code>	<code>

</code>
<code><big> "Fließdiagramm anzeigen""</big></code>	<code><big> "Fließdiagramm anzeigen""</big></code>

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:	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

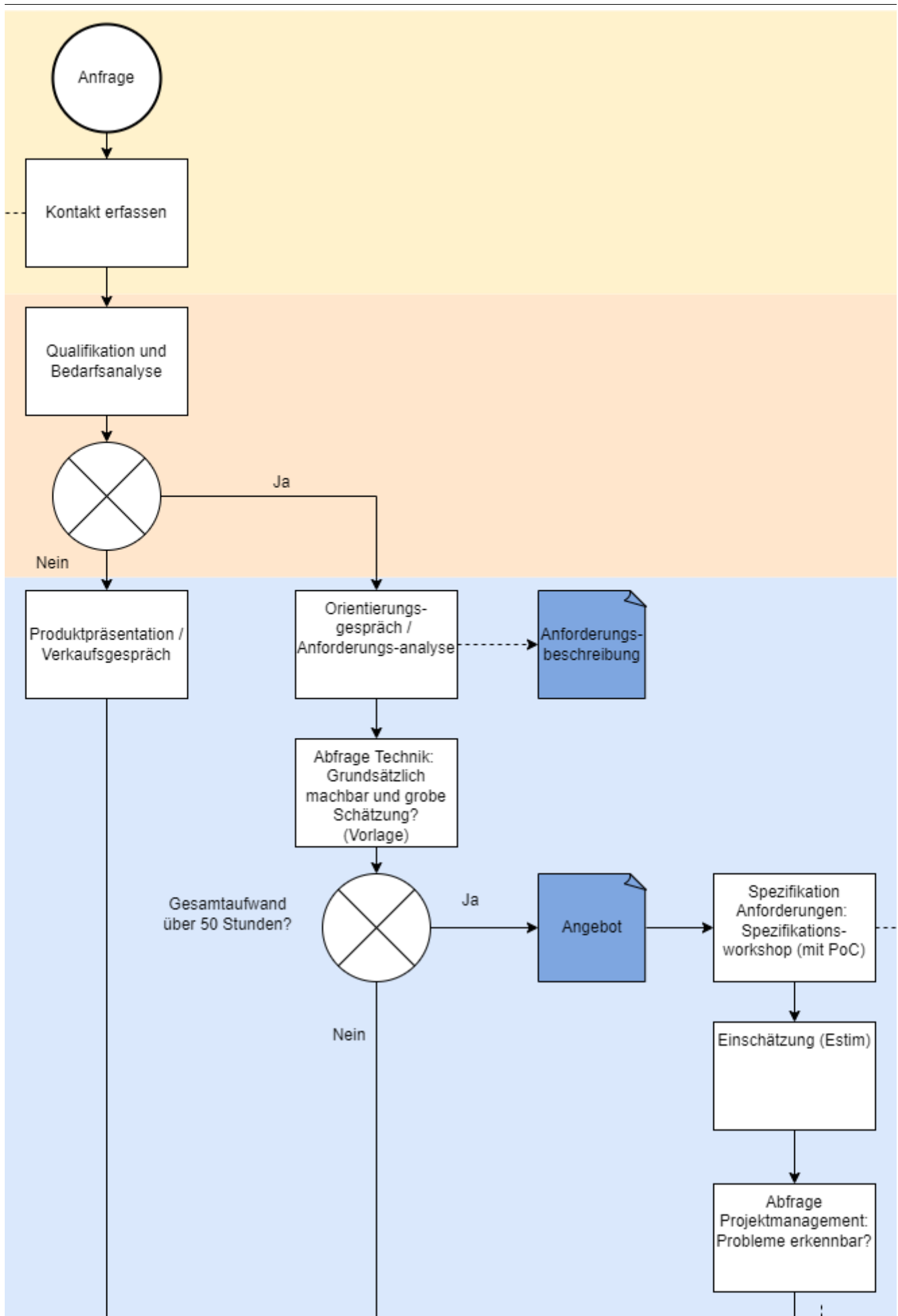
- Marketingprozess

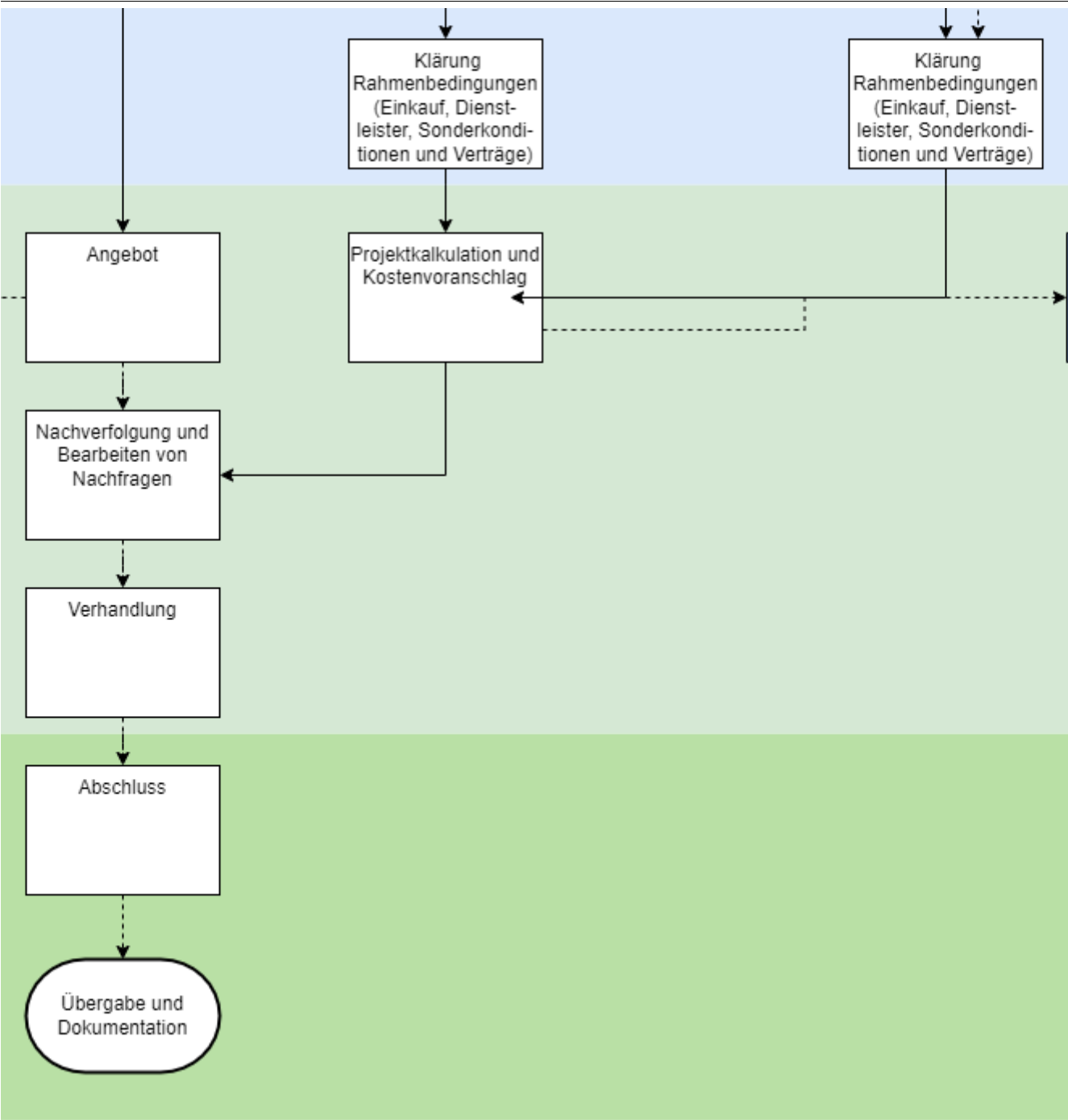
Folgeprozess

- Projektprozess

Prozessdiagramme

⚙ Fließdiagramm anzeigen





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 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
- 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, ...).