

## Dokumentationssystem

VisuellWikitext

**Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 17:39 Uhr (Quelltext anzeigen)**

Redaktion ([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:

**Folgende Lunch Talks werden im Kalenderjahr 2023 angeboten. Alle Talks dauern '''60 Minuten''':**

**{{TerminSub**

**|beginn=2023-09-15T12:00:00.000Z**

**|beschreibung=Lunch talk: Gesund im Büro**

**|beteiligte=Hschreiber**

**|mehrinfo=Nein**

**}}**

**{{TerminSub**

**|beginn=2023-03-15T12:00:00.000Z**

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**

|beschreibung=Lunch talk: Effizient im Home Office

|beteiligte=Snaumann

|mehrinfo=Ja

}}

{{TerminSub

|beginn=2023-04-15T12:00:00.000Z

|beschreibung=Lunch talk: Outlook 2024

|beteiligte=Hschreiber

|mehrinfo=Nein

}}

{{TerminSub

|beginn=2023-05-15T12:00:00.000Z

|beschreibung=Lunch talk: AJAX Frameworks

|beteiligte=Snaumann

|mehrinfo=Nein

}}

{{TerminSub

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">
```

	<code>&lt;center&gt;&lt;bs:drawio filename="Drawio/Vertrieb-Flowchart" /&gt;&lt;/center&gt;</code>
<code> beginn=2023-02-15T12:00:00.000Z</code>	<code>&lt;/div&gt;</code>
<code> beschreibung=Lunch talk: Altersvorsorge</code>	
<code> beteiligte=Hschreiber</code>	<code>== Prozessschritte ==</code>
<code> mehrinfo=Ja</code>	<code>{  class="wikitable" style="width:100%;"</code>
<code>}}</code>	<code> +V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer</code>
<code>{{TerminSub</code>	<code>! style="width:200px;"  Input&lt;br /&gt;(Ressourcen)!! style="width:%;"  Prozessschritte</code>
<code> beginn=2023-06-15T12:00:00.000Z</code>	<code>!Arbeitsanweisung!!Output&lt;br /&gt;(Ergebnis) !!V!!T</code>
<code> beschreibung=Lunch talk: Datenschutz</code>	<code> -</code>
<code> beteiligte=Snaumann</code>	<code>  style="width:200px;"  Kontaktinfo   style="width:%;"  '"01-Kontaktaufnahme'"</code>
<code> mehrinfo=Ja</code>	<code> Lead-Qualifizierung  Doku in Odoo  Sales Agent  Interessant</code>
<code>}}</code>	<code> -</code>
<code>{{TerminSub</code>	<code>  style="width:200px;"  Ergebnisse aus Erstgespräch</code>
<code> beginn=2023-07-15T12:00:00.000Z</code>	<code>  style="width:%;"  '"02-Lead-Qualifizierung'"</code>
<code> beschreibung=Lunch talk: Einführung AI</code>	<code> Lead-Qualifizierung  Doku in Odoo</code>
<code> beteiligte=Hschreiber</code>	<code> Sales Agent  Interessant</code>
<code> mehrinfo=Ja</code>	<code> -</code>
<code>}}</code>	<code>  style="width:200px;"  Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung</code>
<code>{{TerminSub</code>	<code> '"03-Bedarfsanalyse'"</code>

```
|beginn=2023-08-15T12:00:00.000Z
|beschreibung=Lunch talk: Neue Kantine
|beteiligte=Snaumann
|mehrinfo=Ja
}}
{{Termin}}
```

```
|Lead-Qualifizierung
|Doku in Odoo
|Sales Agent
|Interessant, (HW-Support)
|-
| style="width:200px;" |Ergebnisse aus Bedarfsanalyse
|'"04-Produktpräsentation"'
|Lead-Qualifizierung
|Doku in Odoo
|Sales Agent
|Interessant
|-
| style="width:200px;" |
|'"05-Kostenvoranschlag"'
|[[[IMS:Erstellung eines Angebots|Erstellung eines Angebots]]
|
|Sales Agent
|Interessant, 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

==Mitteltende Unterlagen==

==Nachweisdokumente==

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

<br />

**Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr**

<b>Dokumententyp:</b>	Prozessbeschreibung
<b>Dokumenten-ID:</b>	P-V01
<b>Normzuweisung:</b>	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
<b>Prozesseigner:</b>	<a href="#">Benutzer:Parnoux</a>
<b>Betroffene Rollen:</b>	<a href="#">Sales Agent</a>
<b>Geschäftsbereich:</b>	Vertrieb
<b>Freigabestatus:</b>	Freigegeben (Version: 13)
<b>Freigegeben von:</b>	<a href="#">Maria Prüfling</a>
<b>Freigabedatum:</b>	10. Jun. 2024
<b>Gültig ab:</b>	
<b>Gültig bis:</b>	11. Juni 2025 ●
<b>Internes Audit Datum:</b>	29. November 2024

**Inhaltsverzeichnis**

- 1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung .....
- 2 Vorgängerprozess .....
- 3 Folgeprozess .....
- 4 Prozessdiagramme .....
- 5 Prozessschritte .....
- 6 Leistungsindikatoren .....
- 7 Risiken .....

8 Ressourcen .....	
8.1 Ausrüstung .....	
8.2 Personal / Qualifikationen .....	
9 Mitgeltende Unterlagen .....	
10 Nachweisdokumente .....	

## 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

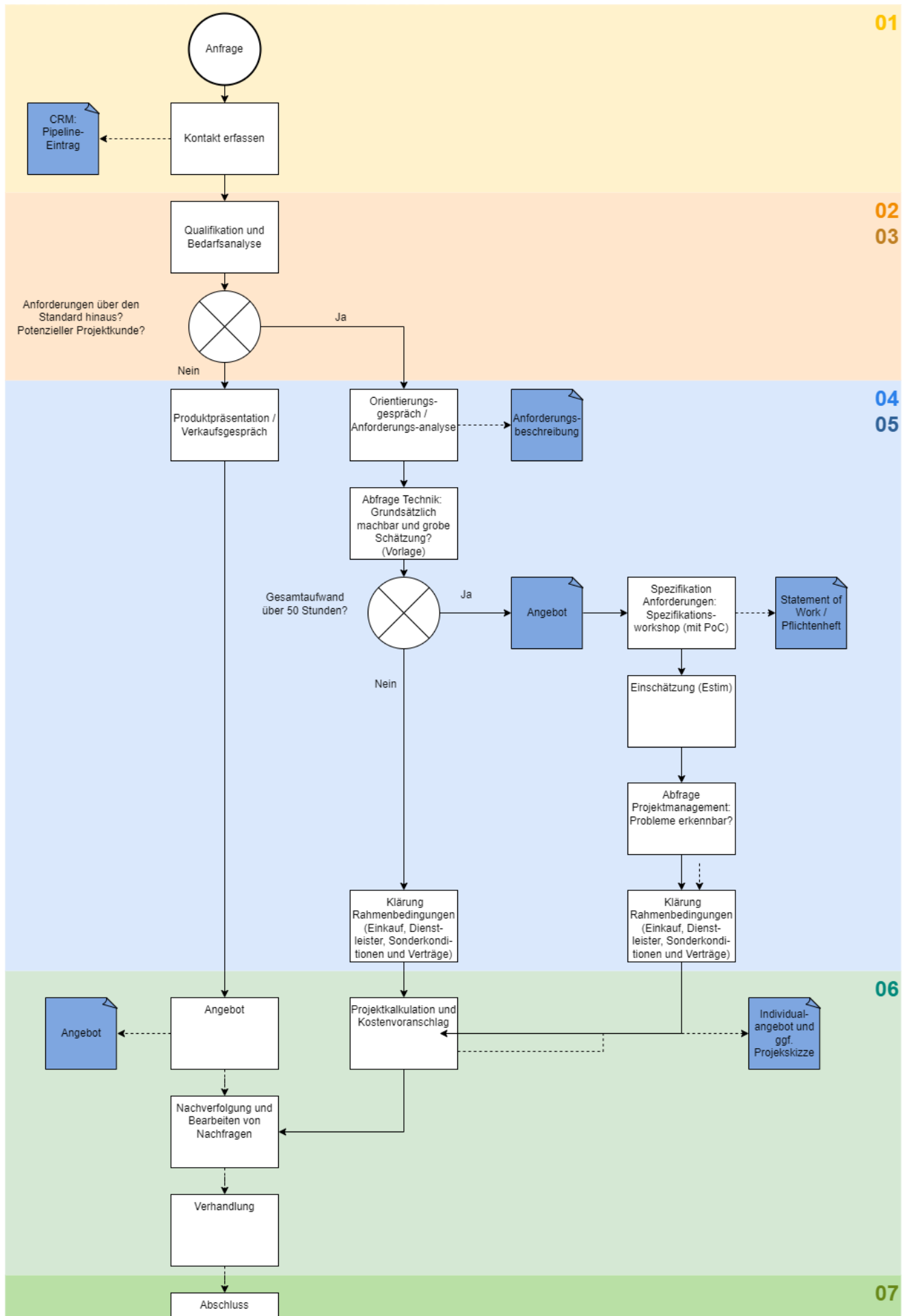
## Prozessdiagramme

---



### ⚙ Fließdiagramm anzeigen





01

02  
03

04  
05

06

07



## Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

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

## 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, ...).*