

Dokumentationssystem

Visuell Wikitext

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>

<big> "Fließdiagramm anzeigen"</big>

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

	<code><center><bs:drawio filename="Drawio/Vertrieb-Flowchart" /></center></code>
<code> beginn=2023-02-15T12:00:00.000Z</code>	<code></div></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
(Ressourcen)!! style="width:%;" Prozessschritte</code>
<code> beginn=2023-06-15T12:00:00.000Z</code>	<code>!Arbeitsanweisung!!Output
(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
|mehrinfor=Ja
}}
{{Termin}}
```

```
|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

==Mitteltende Unterlagen==

==Nachweisdokumente==

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

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr

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

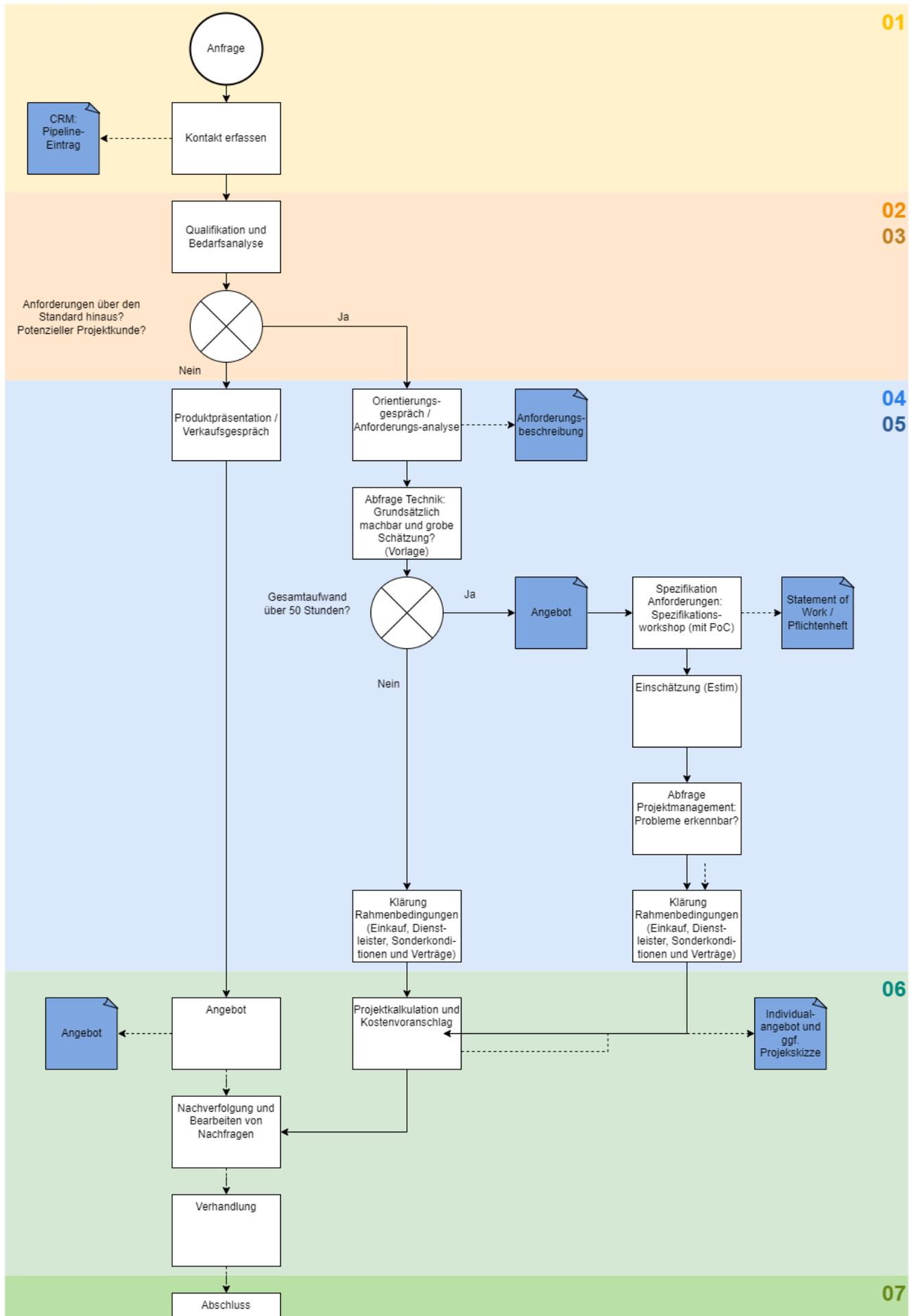
Folgeprozess

- 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	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, ...).