

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>
```

```
<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">
```

```

|beginn=2023-02-15T12:00:00.000Z
|beschreibung=Lunch talk: Altersvorsorge
|beteiligte=Hschreiber
|mehrinfo=Ja
}}
{{TerminSub
|beginn=2023-06-15T12:00:00.000Z
|beschreibung=Lunch talk: Datenschutz
|beteiligte=Snaumann
|mehrinfo=Ja
}}
{{TerminSub
|beginn=2023-07-15T12:00:00.000Z
|beschreibung=Lunch talk: Einführung AI
|beteiligte=Hschreiber
|mehrinfo=Ja
}}
{{TerminSub

```

```

<center><bs:drawio filename="
Drawio/Vertrieb-Flowchart" /><
/center>
</div>
== Prozessschritte ==
{| class="wikitable" style="width:100
%;"
|+V=Verantwortliche(r); T= Teilnehme
r
! 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
Odoon||Sales Agent||Interessent
|-
| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Erstgespräch
| style="width:%;" |"'02-Lead-
Qualifizierung'"
|Lead-Qualifizierung||Doku in Odoon
|Sales Agent||Interessent
|-
| style="width:200px;" |Ergebnisse
aus Lead-Qualifizierung
|"'03-Bedarfsanalyse'"

```

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

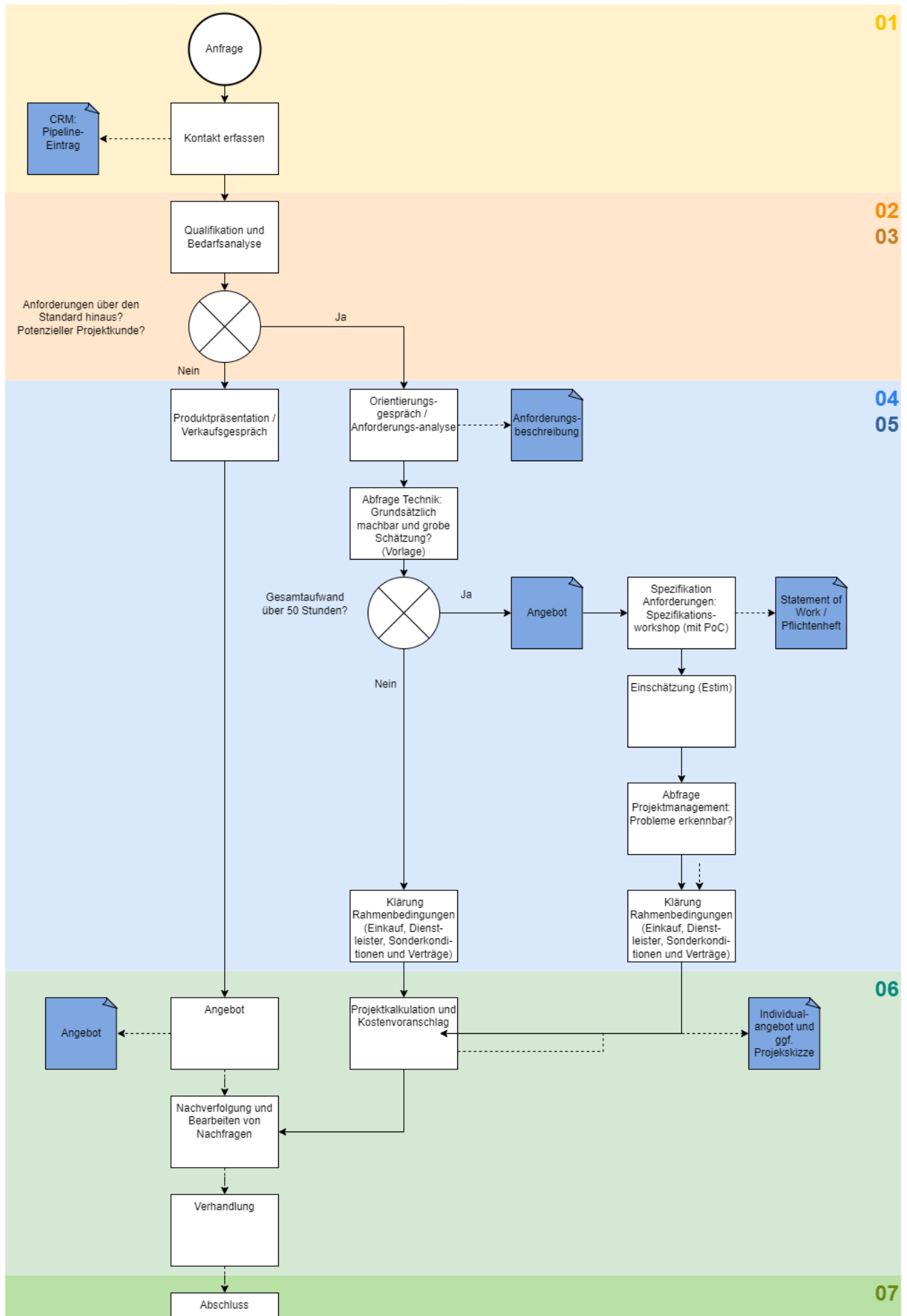
Folgeprozess

- 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, ...).