

Inhaltsverzeichnis

1. Dokumentationssystem	2
2. Benutzer:PGüler	14
3. Benutzer:Parnoux	21
4. Benutzer:WikiSysop	28
5. IMS:Erstellung eines Angebots	35
6. IMS:Rollendefinitionen/Sales Agent	47
7. IMS:Vertriebsprozess	59
8. Termine:Lunch talk	67

Dokumentationssystem

Visuell Wikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 16:39 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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

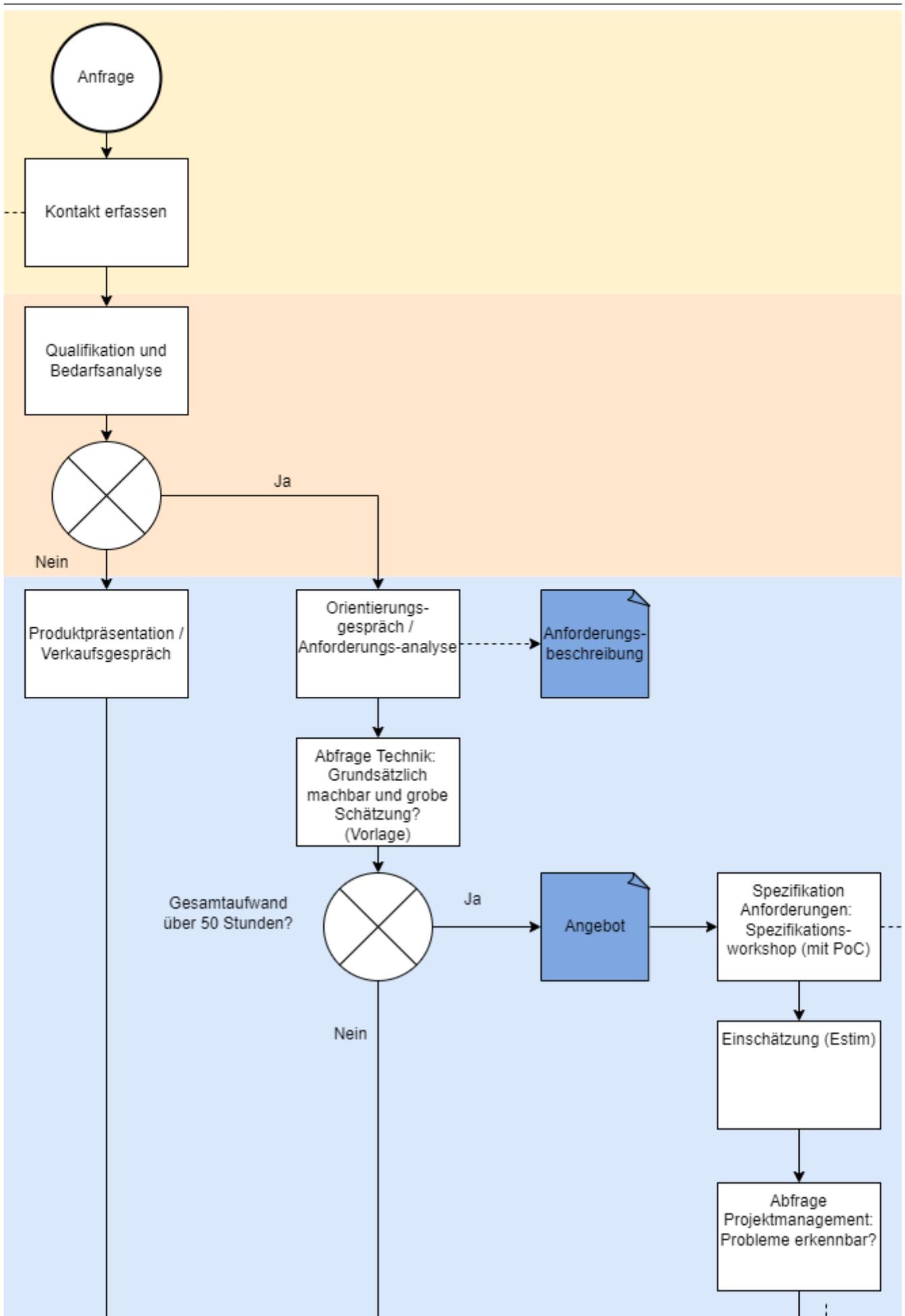
- Marketingprozess

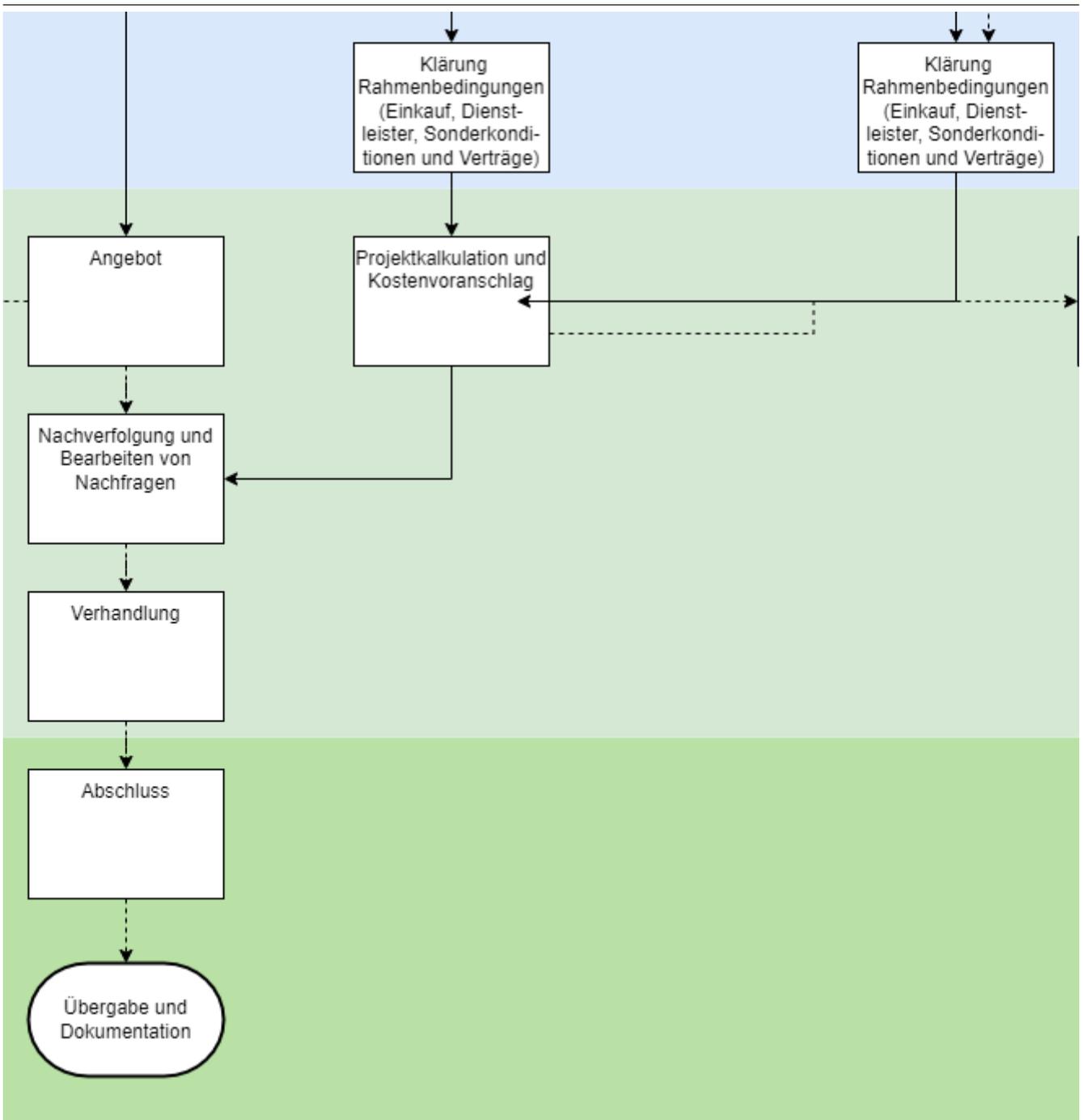
Folgeprozess

- 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](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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

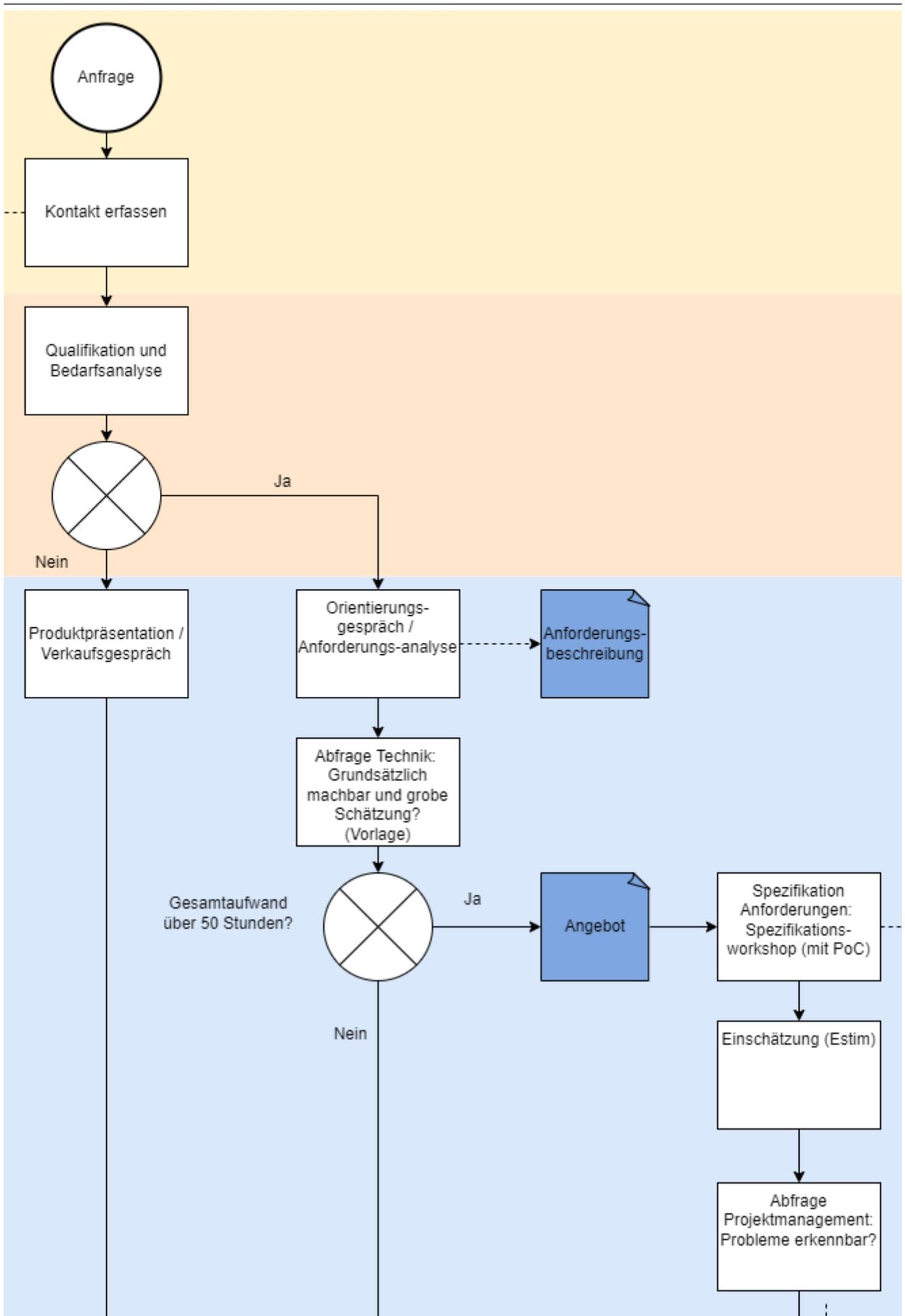
- Marketingprozess

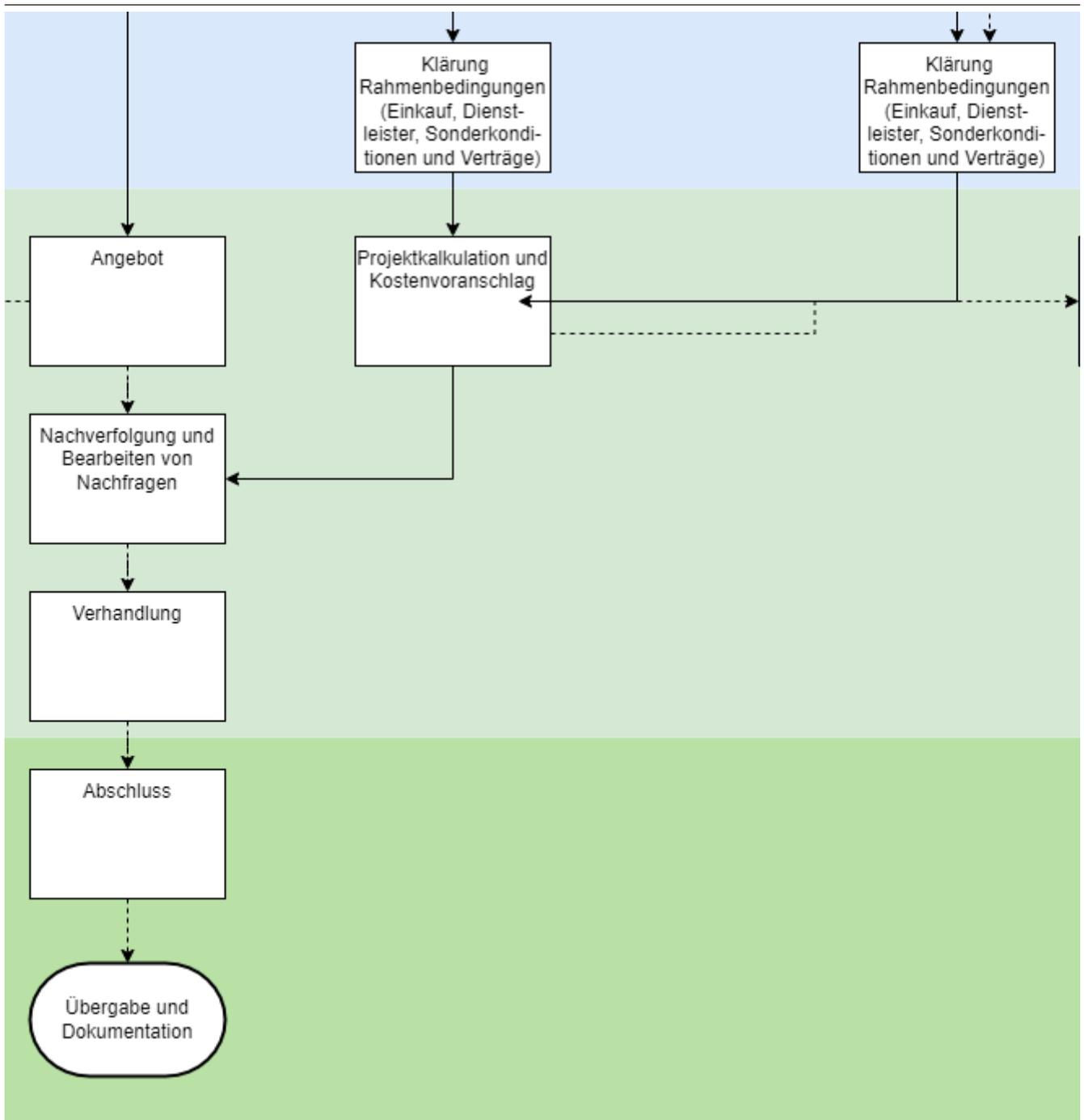
Folgeprozess

- 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](#)

[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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

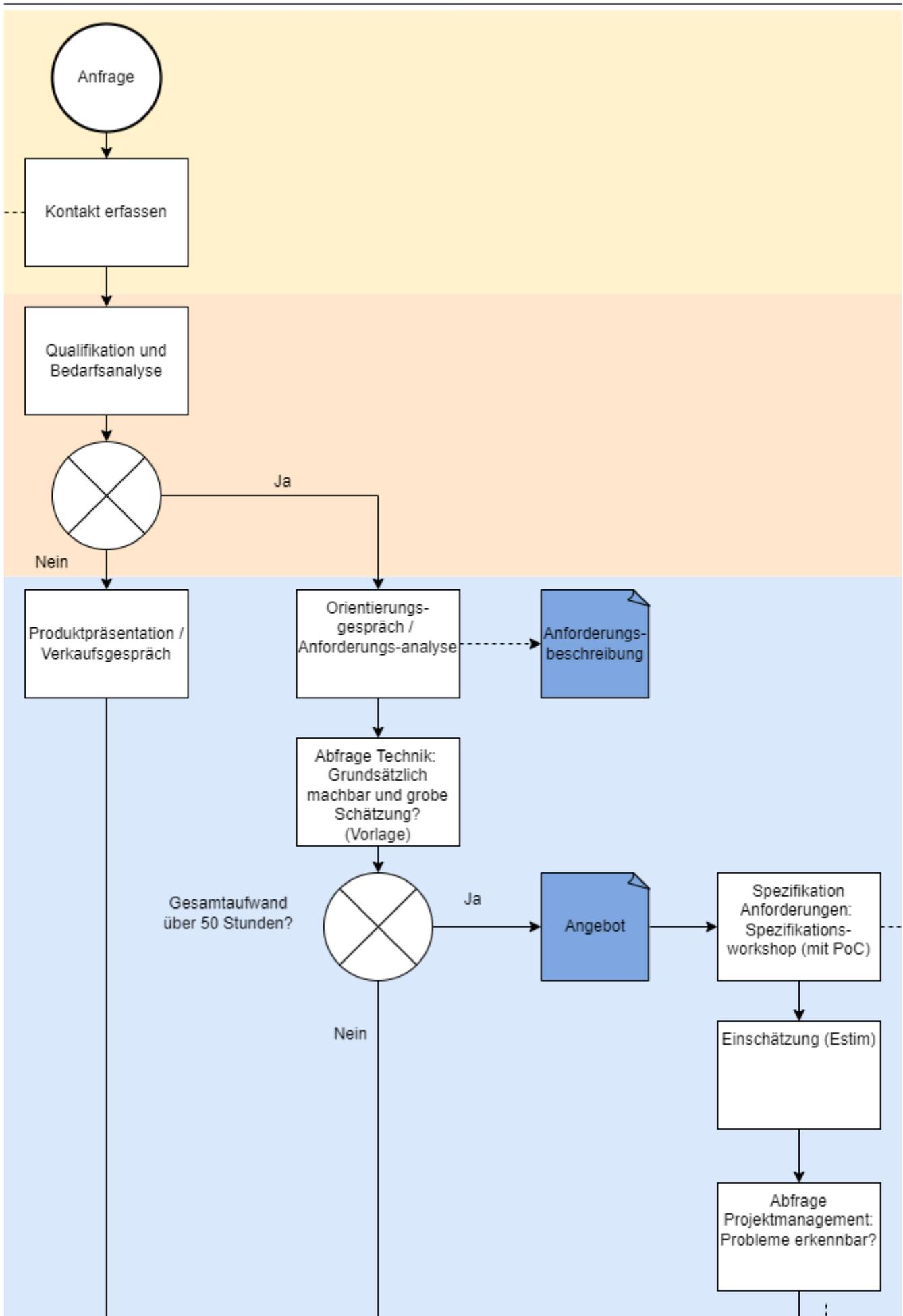
- Marketingprozess

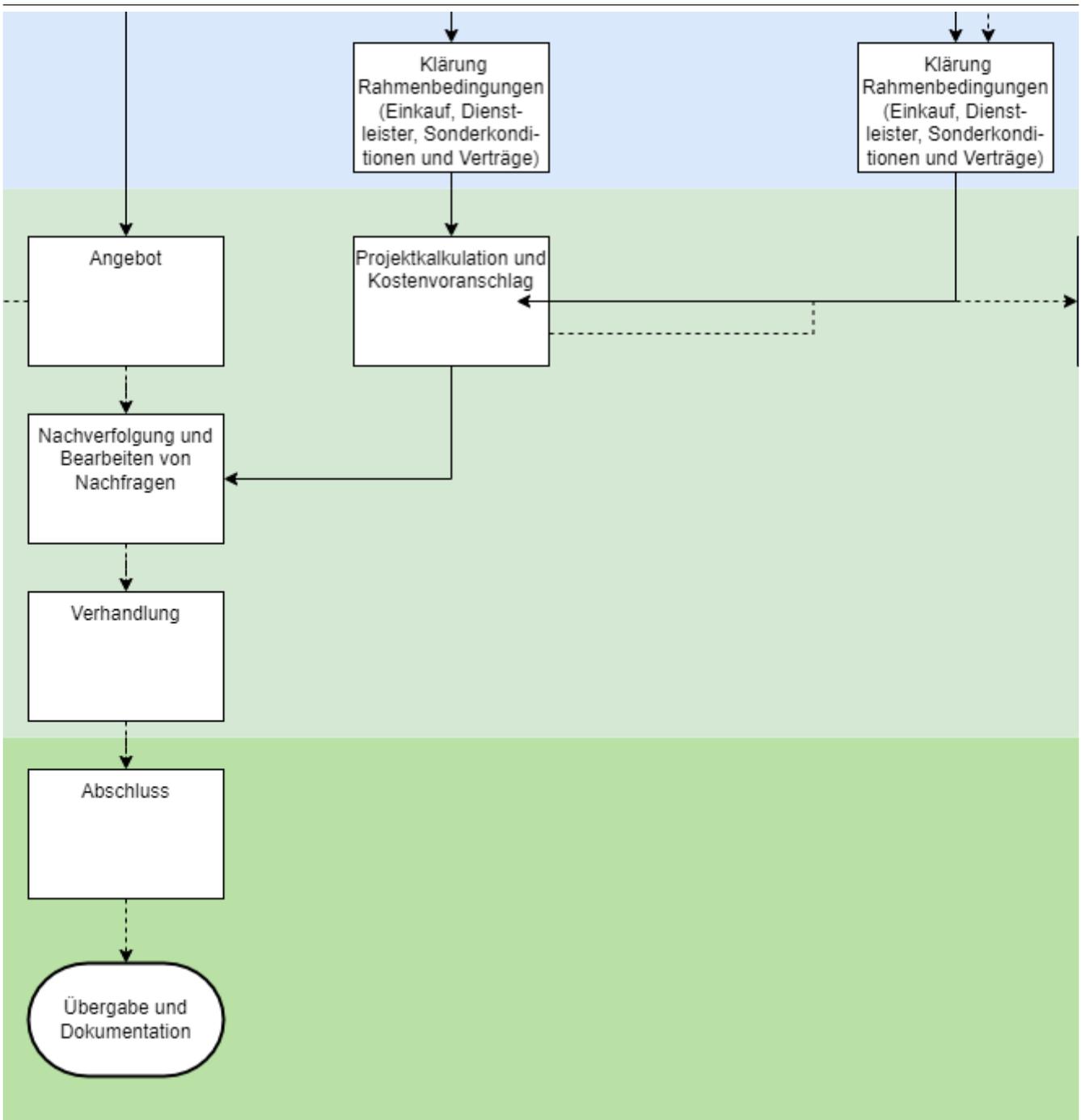
Folgeprozess

- 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](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-
 Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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

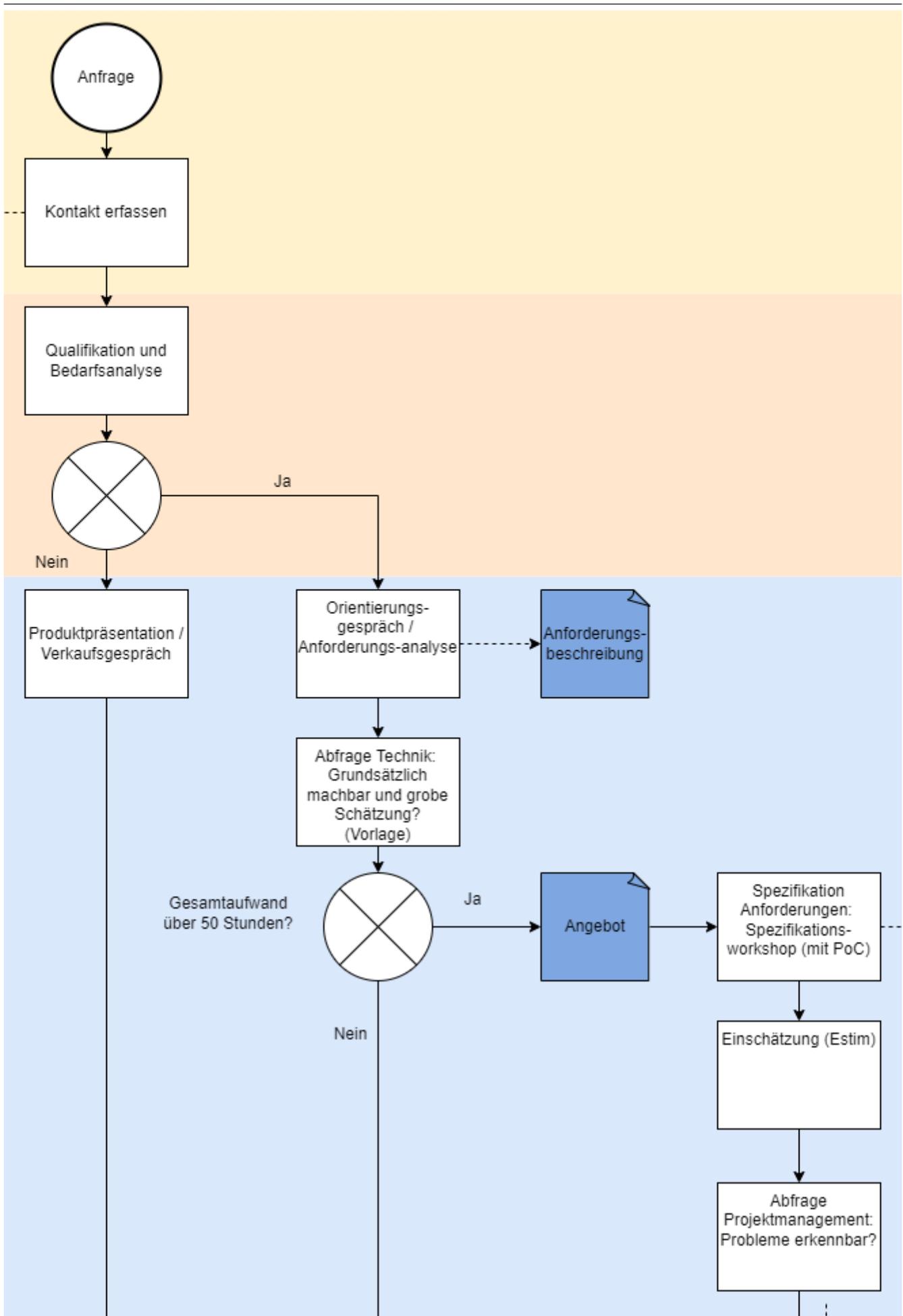
- Marketingprozess

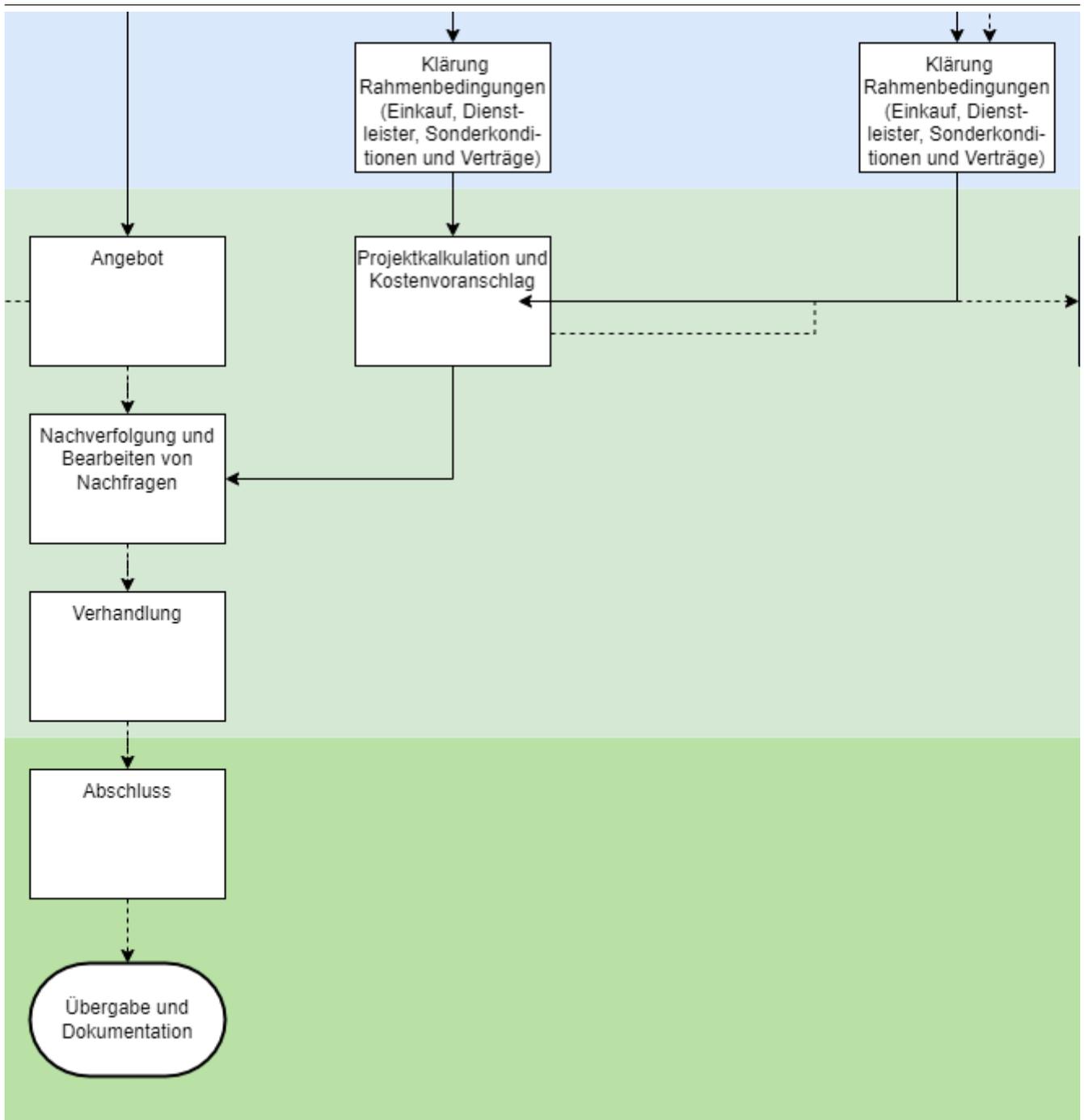
Folgeprozess

- 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, ...).

Termine:Lunch talk und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 14:12, 28. Mär. 2024
 VisuellWikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 16:39 Uhr (Quelltext anzeigen)
 Redaktion (Diskussion | Beiträge)
 Keine Bearbeitungszusammenfassung
 Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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 42
- 2 Vorgängerprozess 42
- 3 Folgeprozess 42
- 4 Prozessdiagramme 42
- 5 Prozessschritte 44
- 6 Leistungsindikatoren 45
- 7 Risiken 45

8 Ressourcen	45
8.1 Ausrüstung	45
8.2 Personal / Qualifikationen	45
9 Mitgeltende Unterlagen	46
10 Nachweisdokumente	46

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

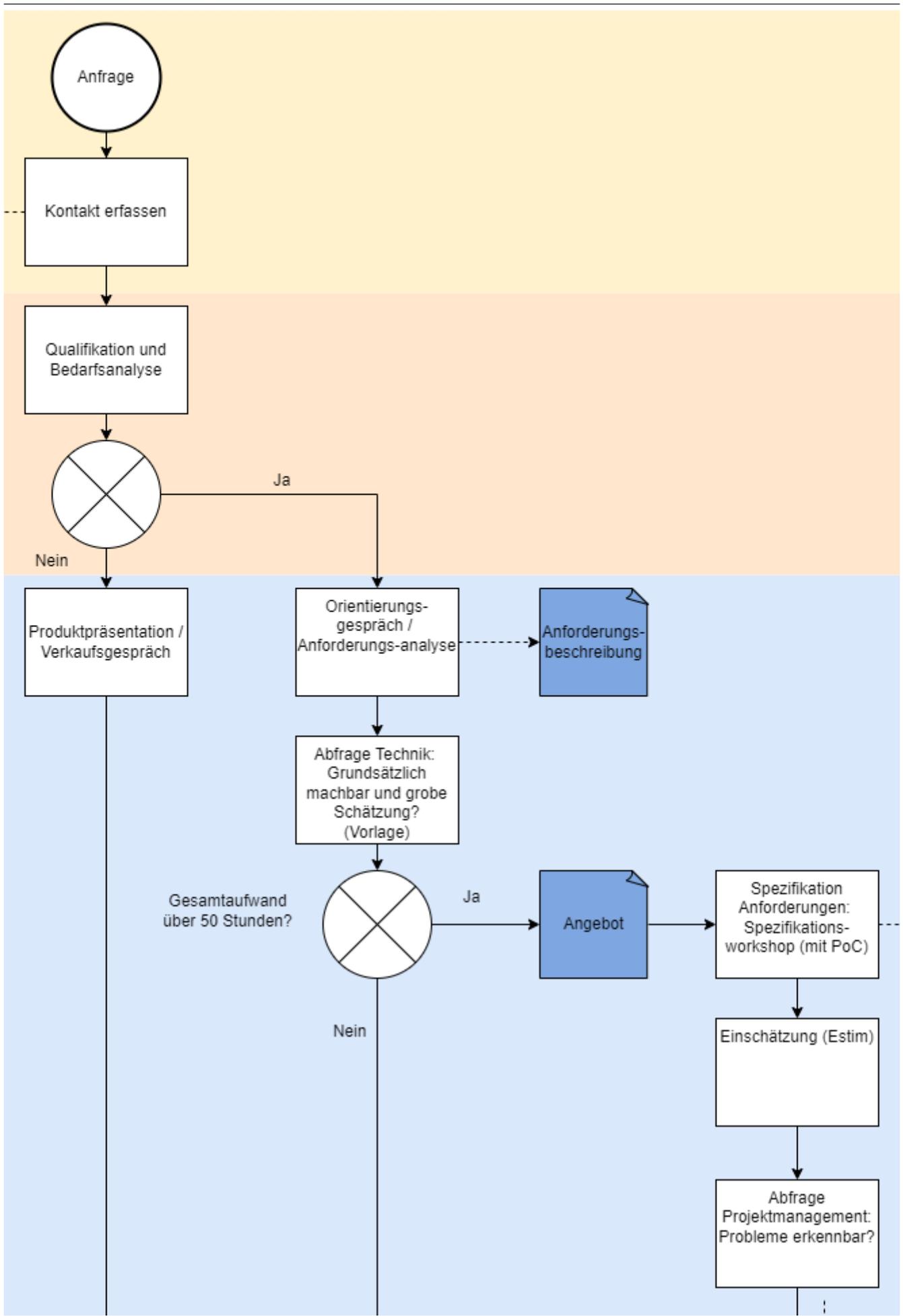
- Marketingprozess

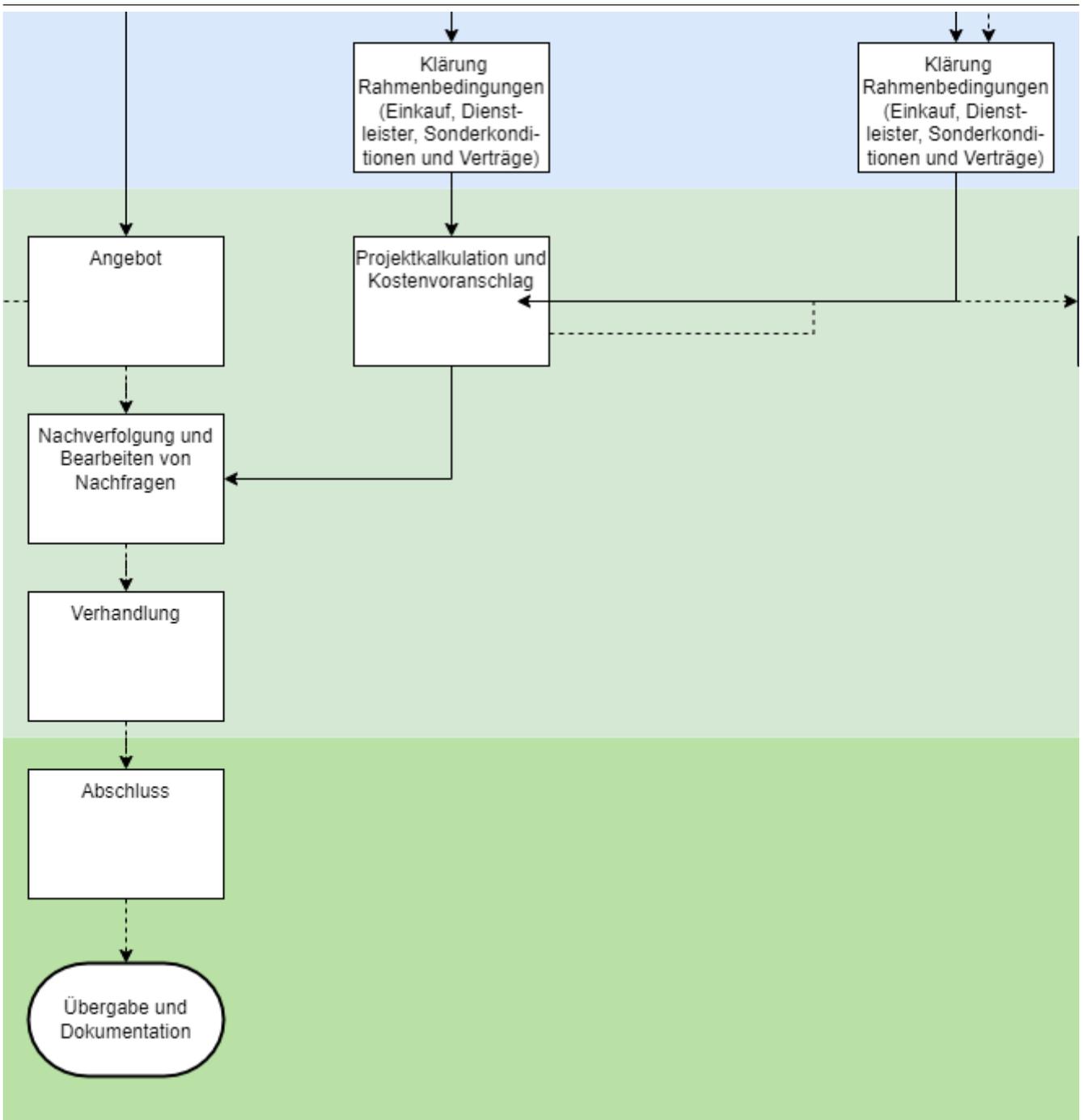
Folgeprozess

- 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, ...).

Termine:Lunch talk und IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Seiten

Freigegeben:**Nicht freigegeben** / Revision vom: 14:12, 28. Mär. 2024
 VisuellWikitext

Aktuelle Version vom 6. Februar 2023, 16:39 Uhr (Quelltext anzeigen)
 Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))
 Keine Bearbeitungszusammenfassung
 Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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
|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, ...)."

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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 54
- 2 Vorgängerprozess 54
- 3 Folgeprozess 54
- 4 Prozessdiagramme 54
- 5 Prozessschritte 56
- 6 Leistungsindikatoren 57
- 7 Risiken 57

8 Ressourcen	57
8.1 Ausrüstung	57
8.2 Personal / Qualifikationen	57
9 Mitgeltende Unterlagen	58
10 Nachweisdokumente	58

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

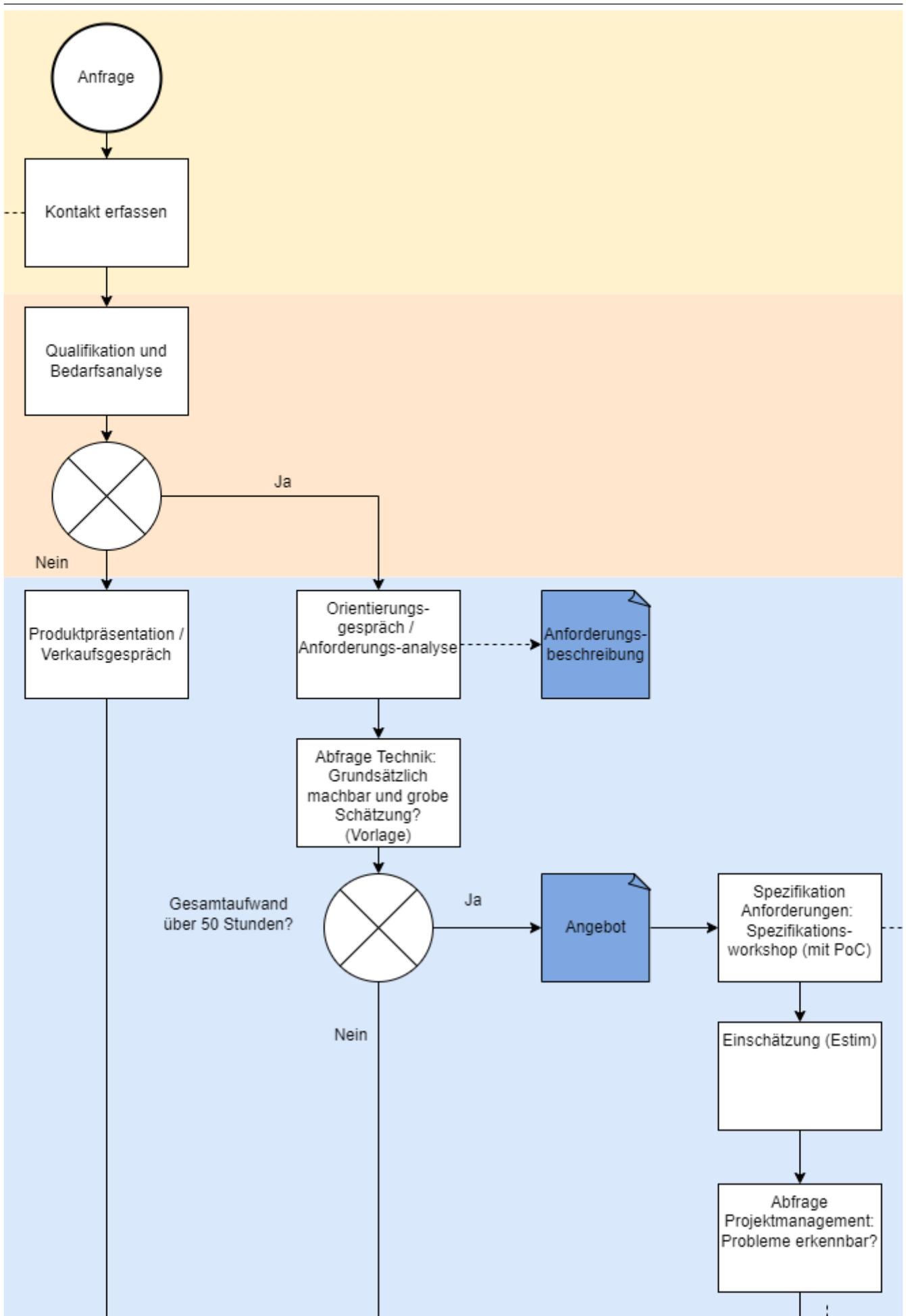
- Marketingprozess

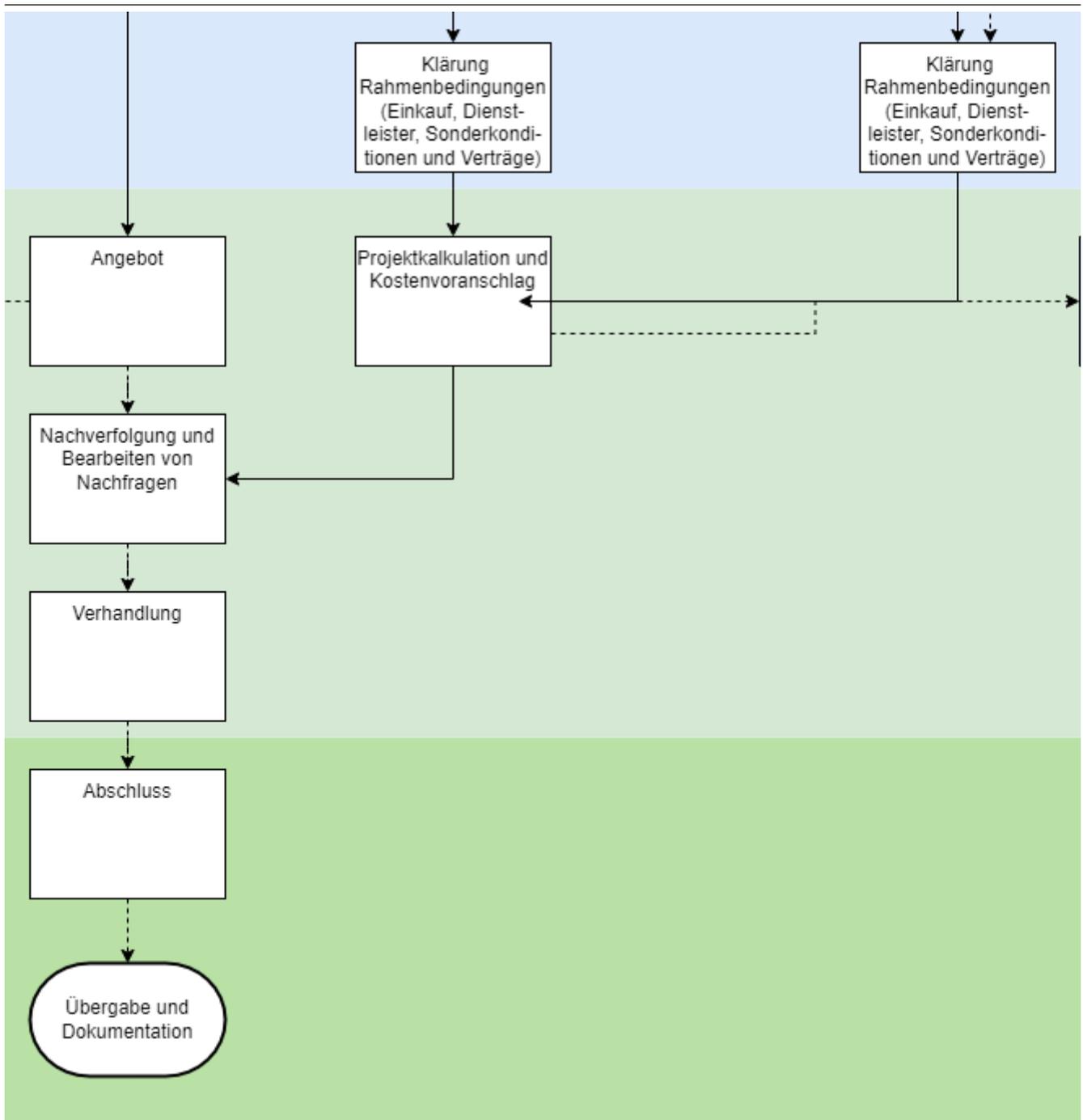
Folgeprozess

- 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

Freigegeben:14:57, 2. Dez. 2021 / Revision vom: 14:57, 2. Dez. 2021

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)

[VisuellWikitext](#)

Version vom 2. Dezember 2021, 14:57 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: **Visuelle Bearbeitung**

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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.

==Vorgängerprozess==

Zeile 21:

==Prozessdiagramme==

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 23:

==Prozessdiagramme==

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

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

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

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

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
```

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
```

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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 62
- 2 Vorgängerprozess 62
- 3 Folgeprozess 62
- 4 Prozessdiagramme 62
- 5 Prozessschritte 64
- 6 Leistungsindikatoren 65
- 7 Risiken 65
- 8 Ressourcen 65
 - 8.1 Ausrüstung 65
 - 8.2 Personal / Qualifikationen 65

9 Mitgeltende Unterlagen	66
10 Nachweisdokumente	66

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

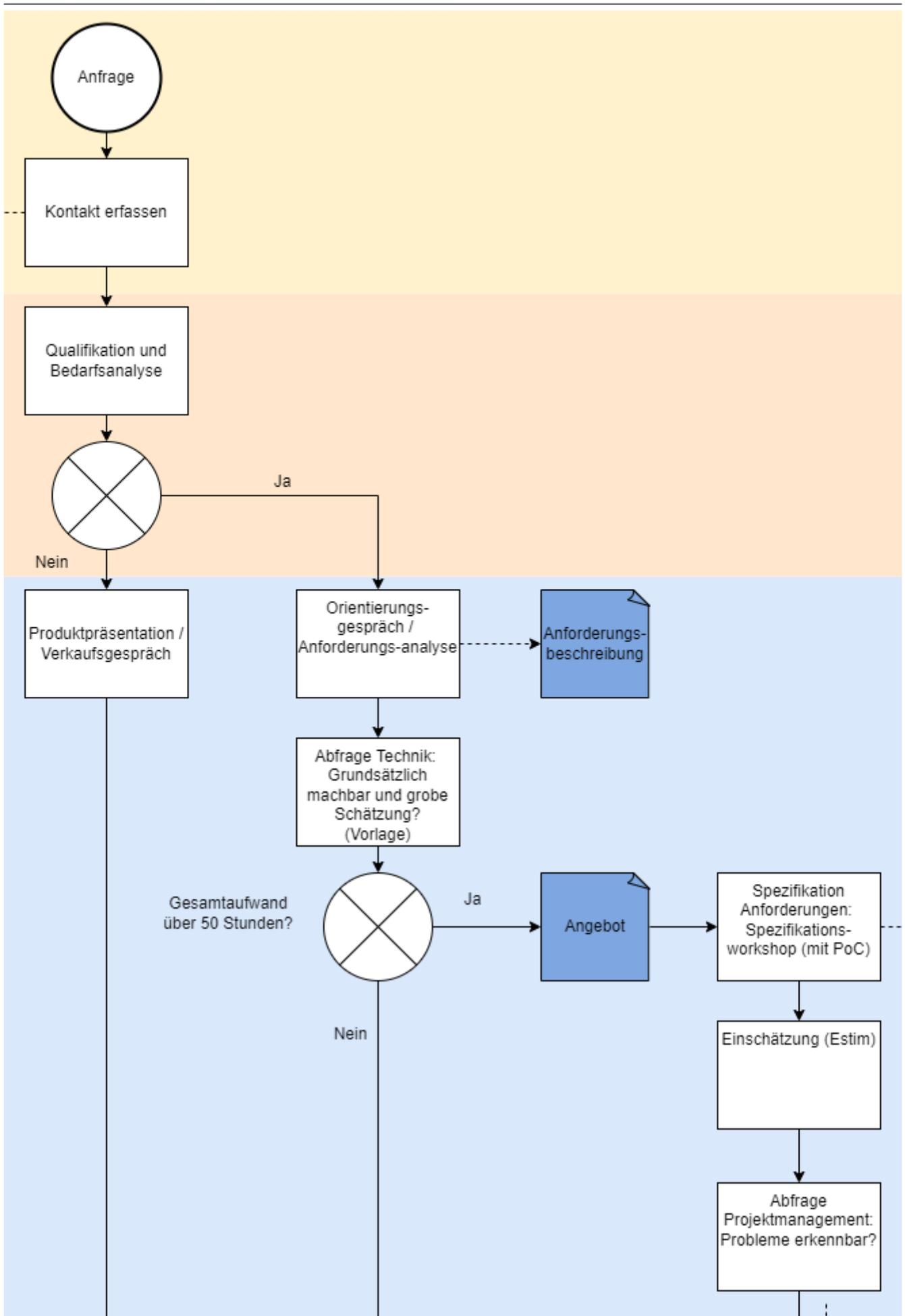
- Marketingprozess

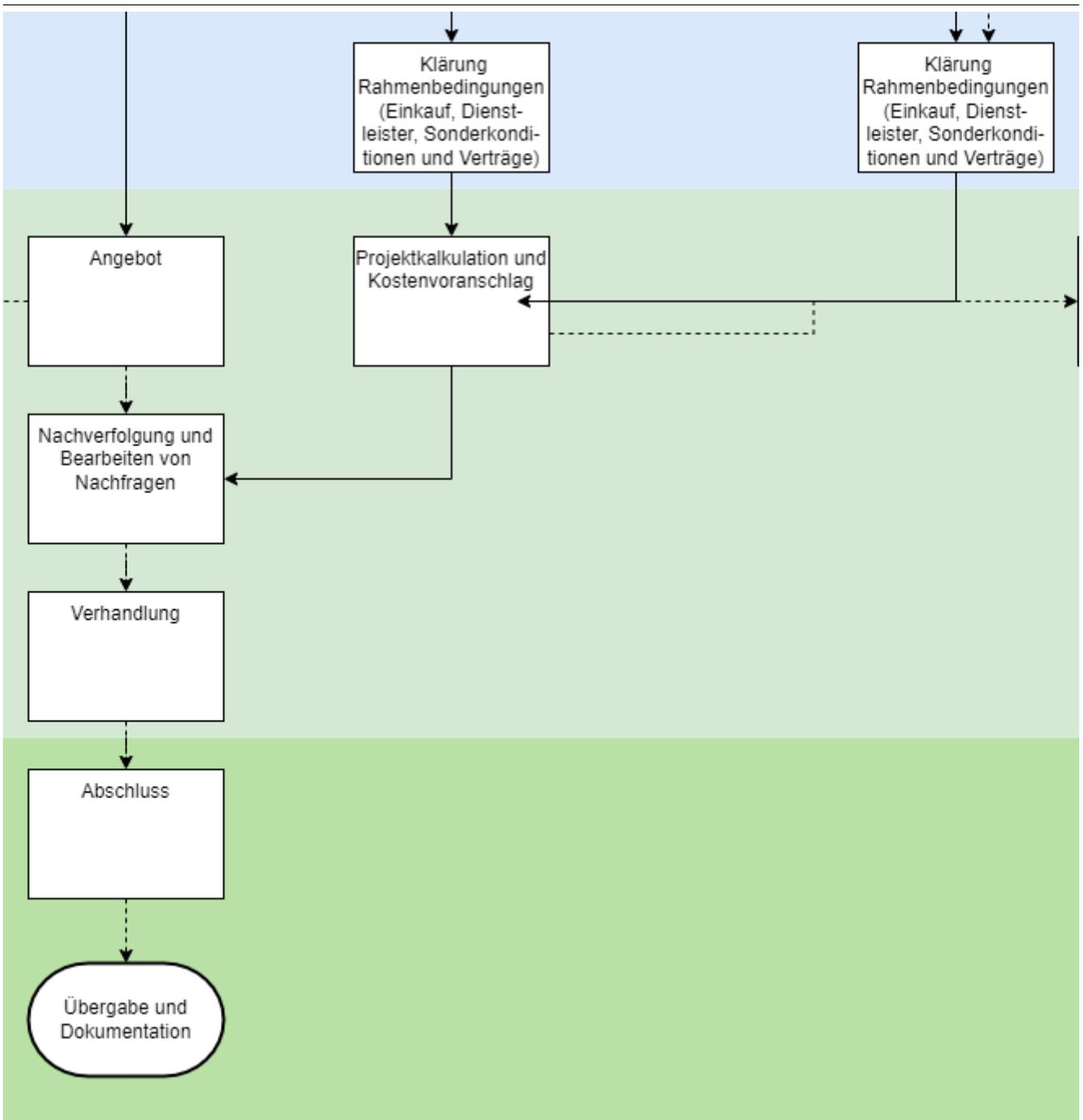
Folgeprozess

- 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](#)

[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 16:48 Uhr (Quelltext anzeigen)

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

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierungen: Manuelle Zurücksetzung 2017-Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 17:05 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, 17:05 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	69
2 Vorgängerprozess	69
3 Folgeprozess	69
4 Prozessdiagramme	69
5 Prozessschritte	71
6 Leistungsindikatoren	72
7 Risiken	72
8 Ressourcen	72
8.1 Ausrüstung	72
8.2 Personal / Qualifikationen	72
9 Mitgeltende Unterlagen	73
10 Nachweisdokumente	73

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

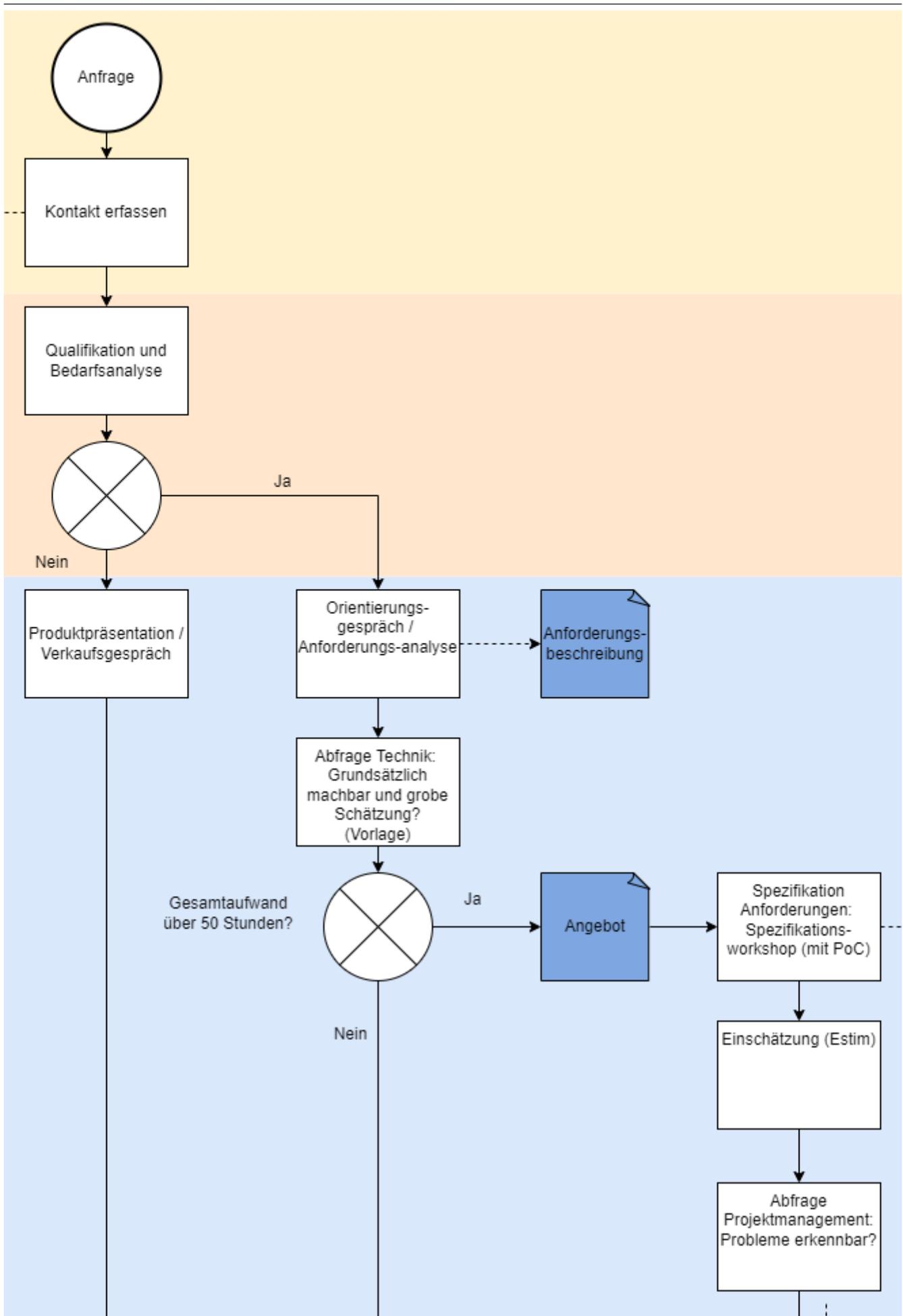
- Marketingprozess

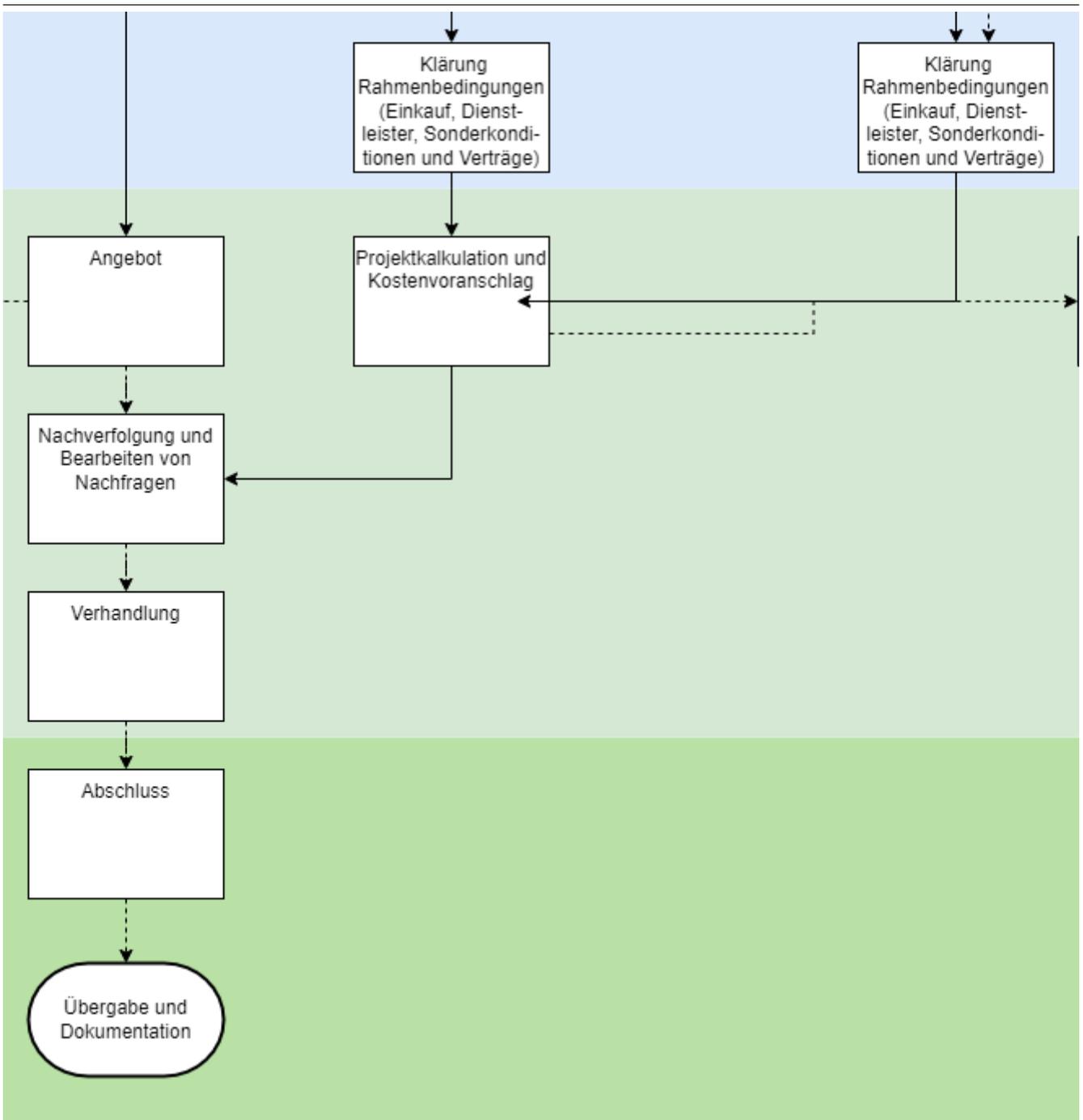
Folgeprozess

- 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, ...).