

Weilgut Contact

■ **Art der Anwendung:**

Vertriebsinformations- und Steuerungssystem

■ **Funktionen:**



- Optimierung für Projekt-, Key-Account-, Objekt- und Produktvertrieb
- Opportunity-, Lead- und Forecast-Management
- Termin-, Aufgaben- und Wiedervorlage-Management
- Kontaktpflege, Besprechungs- und Telefonprotokolle
- Angebotswesen und Auftrags erfassung, Potenzial- und Umsatz-Planung
- transparente Integration von Vertriebsinnendienst, Verwaltung und Marketing
- Marketingunterstützung und Direktmarketing
- vielfältige Statistiken und Auswertungen

■ **Integrierte Produkte:**

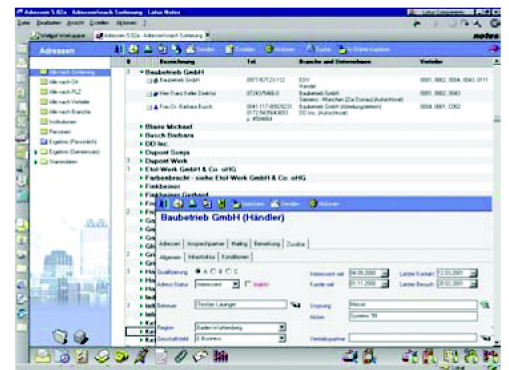
- Weilgut Office – Bürokommunikations- und Dokumentenmanagement-System
- Weilgut Address – Bearbeitung und Management von Adressen

■ **Beschreibung:**

Erfolgreiches Kundenmanagement bedeutet, den Kunden im Markt zu identifizieren, ihn professionell zu betreuen und langfristig an sich zu binden. Weilgut Contact ist ein modernes Vertriebsinformations- und Steuerungssystem, welches diesen Herausforderungen gerecht wird und entscheidende Wettbewerbsvorteile schafft. Gerade im Zuge ständig wachsenden Wettbewerbs ist Weilgut Contact der Schlüssel zu einem erfolgreichen Kundenmanagement und einer dauerhaften Kundenbindung. Als ein Modul der Weilgut eOffice Produktlinie setzt Weilgut Contact nahtlos auf Weilgut Office auf und nutzt dessen gesamte Funktionalität.

■ **Mehr Transparenz**

Weilgut Contact umfasst sämtliche Phasen des Sales-Zyklus, vom qualifizierten Leadmanagement über die Projektphase bis zum Abschluss und der weiterführenden Kundenpflege.

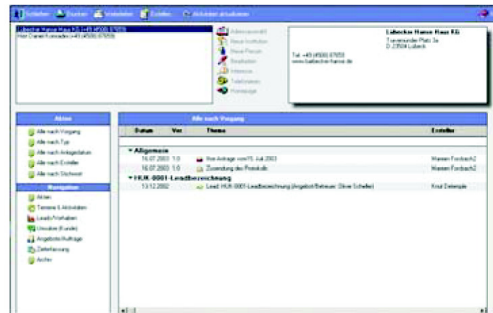


Es vermittelt eine einheitliche Sicht auf Kunden und Projekte für jeden Mitarbeiter, der in den kundenbezogenen Prozess integriert ist und sorgt für die erforderliche Transparenz. Aussenstellen haben jederzeit die Möglichkeit, auf Daten wie beispielsweise Kundenaufträge, Konditionen usw. zuzugreifen. Informationen aus den Filialen können wiederum selektiv in die zentralen Kundenstammdaten übernommen werden. Schnittstellen (z.B. AS/400, SAP) erlauben den Abgleich von Kunden- und Artikelstammdaten sowie von Umsätzen und Forecastzahlen mit dem hauseigenen ERP/Hostsystem.

■ **Kontaktpflege und Übersicht**

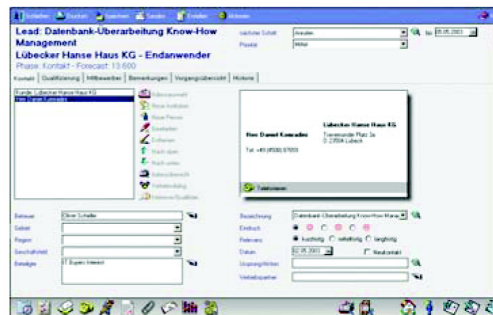
Neben der Wiedervorlage ist die Kontaktpflege mit der Verwaltung und Übersicht aller Kundendaten, Vorgänge, Leads, Umsätze, Aktivitäten, Konditionen, Dokumente usw., der Ausgangspunkt aller Vertriebsaktivitäten im Unternehmen. Jeder Mitarbeiter hat über die Kontaktpflege den direkten Zugriff auf die gesamte Kundenhistorie und eine Übersicht aller Vorgänge und Chancen.





Ausgehend von der Kontaktpflege steuern Sie auch Ihr Tagesgeschäft, verteilen Aufgaben, protokollieren Besprechungen usw..

■ Lead-, Forecast- und Opportunity-Management



Das Leadmanagement zeichnet alle Kundenkontakte, die sich aus Anfragen, Messen, Telefonaten usw. ergeben, exakt auf und dokumentiert die Form der Weiterbearbeitung (z.B. Versand von Unterlagen, Demos usw.). Im Lead selbst werden der Vertriebsbeauftragte und sämtliche Fakten aufgenommen, die mit einem Kundenprojekt oder einen Geschäftsvorfall zu tun haben. Dazu gehören auch die Planzahlen für Umsätze und den Absatz Ihrer Produkte.

Das Lead bildet somit die Grundlage für das Forecastmanagement.

Durch die Abbildung des Vertriebszyklus (z.B. Kontakt, Angebot, Entscheidung, Auftrag), werden der Lebenszyklus eines Leads/ Projektes

und alle damit verbundenen Aktivitäten, Dokumente und Vorgänge protokolliert. Umfangreiche statistische Auswertungsmöglichkeiten geben jederzeit Aufschluss über den Stand Ihres Unternehmens und die Interessen Ihrer Kontakte und Kunden.

■ Umsätze und Statistiken

Mit Hilfe dieses Softwarebausteins stehen auf Knopfdruck Auswertungen zu Kundendaten und Umsatzstatistiken zur Verfügung. Die schnelle und einfache Erstellung von ABC-Analysen, Potentialbewertungen, Besuchs- und Kontaktfrequenzen, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Übersichten nach Branchen, Regionen, Vertriebsbeauftragten, Produkten/Produktgruppen, Niederlassungen usw., schaffen Transparenz in allen Geschäftsbereichen.

■ Angebotserstellung

Mit dem in Weilgut Contact integrierten Angebotsgenerator und der dazugehörigen Artikeldatenbank, erfassen Sie Ihre Angebote und Aufträge. Die Angebotserstellung bietet eine hohe Flexibilität durch die Verwendung von Textbausteinen und gestaltbarer Angebotsformulare. Die integrierte Kalkulationskomponente erlaubt eine variable Preisgestaltung unter Verwendung unterschiedlicher Rabattstufen. Durch die integrierte Korrespondenzfunktionalität lassen sich jedem Angebot persönliche Begleitschreiben zuordnen. Diverse Auswertungen sowie der Angebots- und Auftrags-Forecast sorgen ergänzend für die notwendige Übersicht.

