



# Weilgut Contact

## Zentralisierte Kontaktverwaltung

Mit der integrierten Kontaktverwaltung behält der Außen- und Innendienst die Übersicht über alle Kundendaten, Vorgänge, Leads, Einsätze, Aktivitäten, Konditionen und Dokumente.

In der Eingabemaske einer Vertriebsadresse sind alle wichtigen Informationen für die Vertriebsaktivität hinterlegbar: Adressbewertung, ABC-Qualifizierung, Kontaktplanung und -zyklus, letzter Besuch, Verteiler-Zugehörigkeit, aber auch Unternehmensinformationen wie Beschäftigte, Mitbewerber, Konzernstruktur und viele mehr.

Jeder Vertriebsmitarbeitende hat einen direkten Zugriff auf die gesamten Kundendaten, -korrespondenzen und -dokumente, sowie eine Übersicht über alle Vorgänge und Chancen. Die Zuweisung zu Standard- oder Individualverteilern ermöglicht dem Marketing eine schnelle Aussendung von Serien-Mails oder -Briefen im Zuge einer neuen Kampagne. Ausgehend von der Kontaktpflege können Sie auch Ihr Tagesgeschäft steuern, Aufgaben verteilen, Besprechungen protokollieren und vieles mehr.

Auch außerhalb des Vertriebs können alle Kontakte und Adressen des Firmenalltags in einer einzigen Datenbank dokumentiert und angelegt werden: von Interessenten, Kunden, Lieferanten, Partnern, Anwälten, Hotels. Die gemeinsame Nutzung ein und derselben Datenbank wird durch die Zuweisung der Adresstypen Vertriebsadresse, Lieferant, Vertriebspartner und Weitere möglich. Dabei werden dem Nutzer die jeweils passende Eingabemaske mit den erforderlichen Funktionen angezeigt.

Adressen können anhand eines Zugriffsberechtigungskonzepts einem, mehreren oder allen Mitarbeitenden im Unternehmen verfügbar gemacht werden.

Adressen, die einem Betreuer zugewiesen sind, können von der Administration einfach markiert und auf andere Betreuer umgeschichtet werden.

## Besuchs-/Kontaktplanung

Für jede Adresse lassen sich die geplanten Vertriebskontakte genau definieren.

In der Eingabemaske der Vertriebsadresse legen Sie die Parameter für die Qualifizierung und Besuchplanung fest: ABC-Qualifizierung, Umsatzqualifizierung, Besuchszyklus und viele Details mehr.

In der Übersicht „Kontaktplanung“ können Sie die fälligen Kontakte überwachen und nach den Kriterien Kunde, Zyklus & Datum, Prio, Region, Ort und Postleitzahl filtern.

Die Terminplanung für Kundenbesuch ist denkbar einfach: Jeden vereinbarten Besuch bei einem Kunden können Sie mit nur zwei Klicks auf Ihren Lotus Notes Kalender übertragen.

Wenn Sie über den Gruppenkalender Weilgut Calendar verfügen, bewahrt jeder Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst die Übersicht über die durchgetaktete Besuchs- und Terminplanung aller Kollegen – Beispiel siehe Screenshot oben.

Über jeden Kundenbesuch kann der Außendienstmitarbeiter genau Protokoll führen. Dafür stehen ihm zeitsparende Eingabemasken mit Standardfeldern zur Verfügung.



# Weilgut Contact

## Lead-Management

Das Lead-Management verzeichnet alle Kundenkontakte, die sich beispielsweise aus Anfragen, Messen oder Telefonaten ergeben und zeigt die nächsten Vertriebsschritte auf.

Datum	Angebote	Status	Forecast bewertet	Umsatz / Forecast	DB 1 (€)
28.02.2008	Kalkulation Kalkulation		15.220	7.279	30,071
28.10.2007	Angebot HAW071001-01 (bis 25.11.2007)	Angebot	5.712	5.712	4041
15.10.2007	Angebot HAW071001-01 (bis 25.11.2007)	Angebot	9.056	9.056	4031
15.10.2007	Auftrag HAW071000-01 (bis 25.11.2007)	Gewonnen	46.320	46.320	100%

Im Lead können Sie einen Vertriebsbeauftragten bestimmen und sämtliche Informationen verzeichnen, die mit einem Kundenprojekt oder einem Geschäftsvorfall zu tun haben - einschließlich Umsatz- und Absatz-Planzahlen.

In der Übersicht „Meine Leads“ kann der Vertriebsmitarbeiter seine fälligen Leads ausfiltern und bearbeiten. Wenn Kampagnen gestartet wurden, kann er seine Leads nach Kampagnen filtern. Weitere Filterkriterien sind Priorität, Aufgabe, Fähigkeit, Firma, Datum, Chance, Bearbeiter.

## Forecast-/Opportunity-Management

Umfangreiche statistische Auswertungen ermöglichen Ihnen ein dezidiertes Forecast-, beziehungsweise Opportunity-Management. Im System kann Ihr spezifischer Vertriebsprozess abgebildet werden und der Lead- oder Projekt-Lebenszyklus, sowie alle damit verbundenen Aktivitäten, Dokumente und Vorgänge protokolliert werden.

Forecast	Aktuell	Umsatz	DB 1	%	Bew. Umsatz	Bew. DB 1	Umsatz	DB 1
Opportunities	1	0,00	0,00	0	0,00	0,00	23.000,00	11.000,00
Kontakt	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Qualifizierung	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Präsentation	2	86.331,00	49.386,00	33	28.130,00	19.474,00	0,00	0,00
Bewerbsauswahl	2	3.160,00	3.160,00	20	632,00	632,00	0,00	0,00
Planung	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Entscheidungsfindung	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
mündlicher Auftrag	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Verkauf	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Projektaktivitäten	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Summe:</b>	<b>5</b>	<b>89.491,00</b>	<b>52.546,00</b>		<b>28.762,00</b>	<b>19.106,00</b>	<b>23.000,00</b>	<b>11.000,00</b>

In der Auswertung „Pipelining“ verfügen Sie über verschiedene Filtermöglichkeiten und erhalten alle wichtigen Forecast-Kennzahlen pro Pipeline angezeigt.

## Umsätze und Statistiken auf Knopfdruck

Weilgut Contact stellt Ihnen auf Knopfdruck Auswertungen zu Kundendaten und Umsatzstatistiken zur Verfügung. Schnell und einfach erstellen Sie ABC-Aktivitäten, Potenzialbewertungen, Besuchs- und Kontakt-Frequenzen, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Übersichten nach Branchen, Regionen, Vertriebsbeauftragten, Produkten, Produktgruppen, Niederlassungen und viele mehr.

## Angebotserstellung & Artikeldatenbank

Mit dem integrierten Angebotsgenerator und der dazugehörigen Artikeldatenbank erzeugen Sie zügig Angebote.

Pos	Vorgang	Anz	Einheit	Einzelpreis	Gesamtpreis
1	Entwicklung weiterer Funktionalitäten	10	Tag(e)	880,00 €	8.800,00 €
2	Planung & Koordination	3	Tag(e)	1.280,00 €	3.840,00 €

  

Netto	12.640,00 €
MwSt. (19%)	2.401,60 €
<b>Summe</b>	<b>15.041,60 €</b>

Die Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer, Auslagen und Spesen. Fahrtauslagen werden mit Angebotsschreiben erstellen Sie mit Hilfe von vorgefertigten Textbausteinen und gestaltbaren Angebotsformularen. Dabei sind variable Preisgestaltungen unter Verwendung unterschiedlicher Rabattstafeln möglich. Den Angeboten lassen sich persönliche Begleitschreiben zuordnen.

Währung	Anz	Einheit	EinzelEK	EinzelDB 1	EinzelVK	MwStVK	EK	DB 1	VK	Status
€	0,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	0,00	12.640,00	12.640,00			
1	Entwicklung weiterer Funktionalitäten	10	Tag(e)	0,00	880,00	880,00	1.672,00	0,00	8.800,00	8.800,00
2	Planung & Koordination	3	Tag(e)	0,00	1.280,00	1.280,00	725,60	0,00	3.840,00	3.840,00

Zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten, sowie die Lead- oder Angebots- und Auftrags-Forecasts sorgen dafür, dass Sie jederzeit den Überblick über die zu erwartenden Geschäfte bewahren.