

Opportunitymanagement

Jeder Vertriebsmitarbeiter hat ein Bauchgefühl wie viele Vertragsabschlüsse in der nahen Zukunft bevorstehen. Wenn diese aber genau erfragt werden sollen, dann hat man meist keine genauen Angaben.

Jeder Vertragsabschluss benötigt eine gewisse Vorbereitungszeit, daher werden zu jedem potentiellen Vertragsabschluss die verschiedenen Status erfasst (Verhandlung, Angebot abgegeben…). Mit der Verknüpfung zum Produkt, der Art des Geschäftes (Neugeschäft oder Bestandsgeschäft) und der Quelle (Werbung, Empfehlung…) sind wieder viele Auswertungsmöglichkeiten gegeben.

Sofern zusätzlich noch die Daten für die Wahrscheinlichkeit des Eintritts, der erhoffte Erlös und ein Enddatum eingetragen, sind Sie in Ihrem Unternehmen über potentielle Vertragsabschlüsse voll im Bilde.

- Welche Abschlüsse sind in den nächsten beiden Monaten mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50% zu erwarten?
- Wie viele Vertragsabschlüsse bezogen auf das Produkt B können evtl. vom Mitarbeiter C in den nächsten beiden Wochen realisiert werden
- Welche Herkunft haben die Geschäfte mit Produkt C (Werbung, Messe)