



SYSTEMATISCHE VERKÄUFERSTEUERUNG MIT CATCH

CATCH | Prof4Net GmbH

Thilo Klemm

PROF4NET

1

SYSTEMATISCHE VERKÄUFERSTEUERUNG

AGENDA:

- Einleitung
- Ausgangssituation
- Lastenheft
- Überlegung
- Herangehensweise
- Umsetzung
- Nutzung bestehender Tools (Praxistip)

PROF4NET

2

EINLEITUNG

- **PROF4NET** zunehmend mehr Beratungsangebote
- Exemplarisches Beispiel
- Adaptierbar auf andere Bereiche / Sparten / Marken
 - Verkaufsprozess Nutzfahrzeuge (Mehrmarken aus unterschiedlichen Konzernen)
 - User Chooser Betreuung Großkunden
 - Behördenverkauf
 - Akquise

PROF4NET

3

EINLEITUNG

1. Steuern über individuelle Kennzahlen - Entwicklung
2. Kampagnenauswertung – Nutzung Praxistip

PROF4NET

4

AUSGANGSSITUATION

VORHANDENE PROGRAMME BIETEN KEINE:

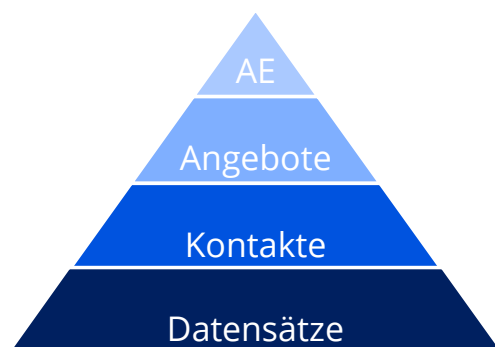
- Steuerungsmöglichkeiten für den VKL
- individuellen Schlüsselkennzahlen
- Potentialanalysen
- Vergleichbarkeit mit anderen Konzernmarken

PROF4NET

5

AUSGANGSSITUATION

STATISTIK:



Unter Zugrundelegung von:

- Kontaktquoten
- Angebotsquoten
- Abschlussquoten

PROF4NET

6

LASTENHEFT

VERKÄUFERSTEUERUNG:

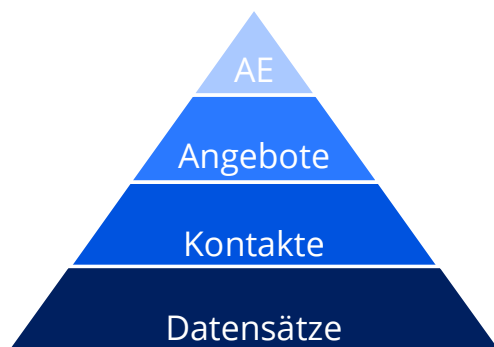
1. Individuelle Schlüsselkennzahlen
2. Ketten-Sicht
3. auswertbare Verkaufsaktivitäten

PROF4NET

7

ÜBERLEGUNG

DEFINITION DER SCHLÜSSELKENNZAHL-HAUPTGRUPPEN:



- Potentiale
- Kontaktarbeit
- Datenbestand

PROF4NET

8

ÜBERLEGUNG

DEFINITION DER SCHLÜSSELKENNZAHLEN (KPI)

a. Datenbestand

- K/I
- K (gewerblich/privat)
- I (gewerblich/privat)

PROF4NET

9

ÜBERLEGUNG

DEFINITION DER SCHLÜSSELKENNZAHLEN (KPI)

b. Kontaktarbeit

- Anzahl der Kontakte
- Anzahl der Probefahrten (K/I)
- Angebote je Woche
- Vertragsabschlüsse

PROF4NET

10

ÜBERLEGUNG

DEFINITION DER SCHLÜSSELKENNZAHLEN (KPI)

c. Bearbeitungspotential

- K/I ohne WWL in der Zukunft
- K/I ohne WMZ in der Zukunft

PROF4NET

11

HERANGEHENSWEISE

2. ABBILDUNG IM SYSTEM

- Wunsch nach Grafischer Darstellung
- Schnelle Nachvollziehbarkeit durch den VKL

!! DIAGRAMMBAUKASTEN !!

PROF4NET

12

HERANGEHENSWEISE

DEFINITIONEN KUNDE (K) UND INTERESSENT (I)

Škoda-Kunde: hat einen Škoda-Neuwagen im Autohaus gekauft und besitzt eine Kundennummer in der DMS

Škoda-Interessent: besitzt ein Fahrzeug, nicht im Autohaus gekauft oder besitzt kein Fahrzeug

zusätzliche Unterteilung in gewerblich und privat

PROF4NET

13

HERANGEHENSWEISE

ABBILDUNG IM SYSTEM

– Hilfsfilter und Zusatzfelder

Köpke, Olaf
(Nr.: 40000004) / Kunden-Anzahl: 1

Übersicht Stammdaten **Zusatzdaten** Fahrzeuge Umsätze Korrespondenz Statistik FP BM

Ansprechpartner Name/Vorname

Anrede <input type="text"/>	Titel <input type="text"/>	Abteilung <input type="text"/>	Adresse <input type="text"/>	Geburtsdatum <input type="text"/>	Telefon <input type="text"/>	Handy <input type="text"/>	Fahrerlaubnis <input type="text"/>	Bemerkung <input type="text"/>	Hauptkontakt <input type="text"/>
Vorname <input type="text"/>	Name <input type="text"/>	Kategorie <input type="text"/>	PLZ <input type="text"/> / Ort <input type="text"/>	Fahrzeug <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>	E-Mail <input type="text"/>	Geburtsort <input type="text"/>		Aktion <input type="text"/>

neu hinzufügen

Škoda Status	Interessenten
Gebietszuordnung	-
Personengruppe Škoda	privat

eintragen/ändern

PROF4NET

14

UMSETZUNG

- DARSTELLUNG DER KENNZAHLEN ÜBER FILTER UND DIAGRAMME
- EINBINDEN DER IN DAS DIAGRAMMCOCKPIT
- ERSTELLUNG EINES MENÜPUNKTES

PROF4NET

15

ERGEBNIS

MENÜSTRUKTUR:

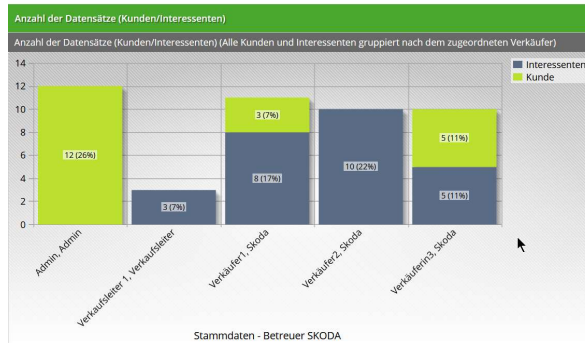
The screenshot displays a software interface with a top navigation bar containing the following items: BENUTZER, AKTION, VERWALTUNG, and ADMINISTRATION. Below this, a dropdown menu is open, listing several options: Neuer Interessent, Vorführwagenplaner, Benutzer Auswertung, Diagramm Cockpit (highlighted), and Vertrieb. To the right of the dropdown, there are additional menu items: 13) WWL (12), Makros (1), Kamp. (0), and Kalender. The interface also shows a date filter set to 'Datum' and 'WVL (eigene):' with a date of '15.04.2021 15:27'.

PROF4NET

16

DAS ERGEBNIS

DATENBESTAND:



Anzahl der Datensätze (Kunden/Interessenten)

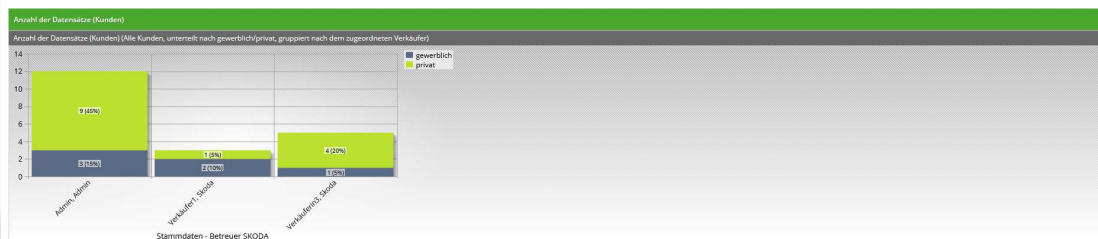
Stammdaten - Betreuer SKODA	Zusatzfelder - Zf 128		Summe
	Interessenten	Kunde	
Admin, Admin	0 (0%)	12 (26%)	12 (26%)
Verkaufsfleiter 1, Verkaufsfleiter	3 (7%)	0 (0%)	3 (7%)
Verkäufer1, Skoda	8 (17%)	3 (7%)	11 (24%)
Verkäufer2, Skoda	10 (22%)	0 (0%)	10 (22%)
Verkäuferin3, Skoda	5 (11%)	5 (11%)	10 (22%)
Summe	26 (57%)	20 (43%)	46 (100%)

PROF4NET

17

ERGEBNIS

DATENBESTAND:



Anzahl der Datensätze (Kunden)

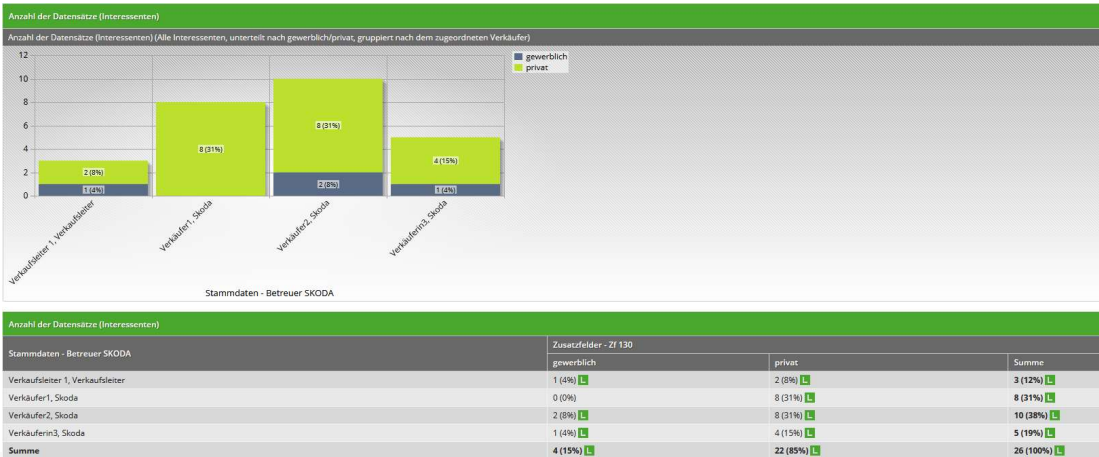
Stammdaten - Betreuer SKODA	Zusatzfelder - Zf 130		Summe
	gewerblich	privat	
Admin, Admin	3 (12%)	9 (34%)	12 (60%)
Verkäufer1, Skoda	2 (10%)	1 (5%)	3 (15%)
Verkäuferin3, Skoda	1 (5%)	4 (20%)	5 (25%)
Summe	6 (30%)	14 (70%)	20 (100%)

PROF4NET

18

ERGEBNIS

DATENBESTAND:

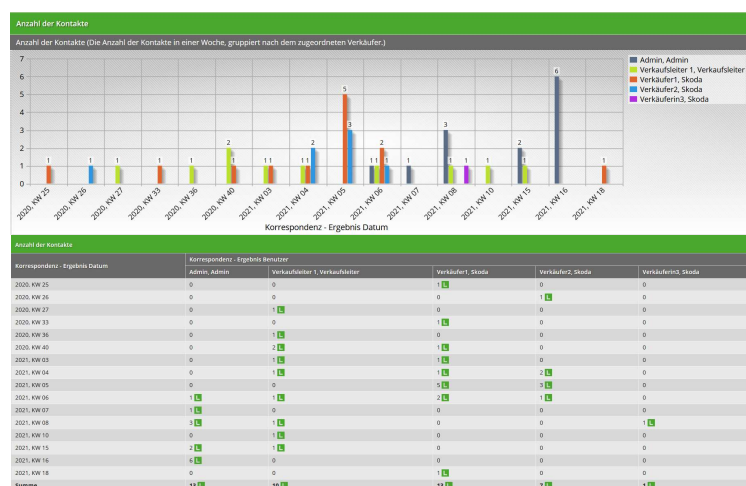


PROF4NET

19

ERGEBNIS

KONTAKTARBEIT:



PROF4NET

20

ERGEBNIS

KONTAKTARBEIT:



PROF4NET

21

ERGEBNIS

KONTAKTARBEIT:

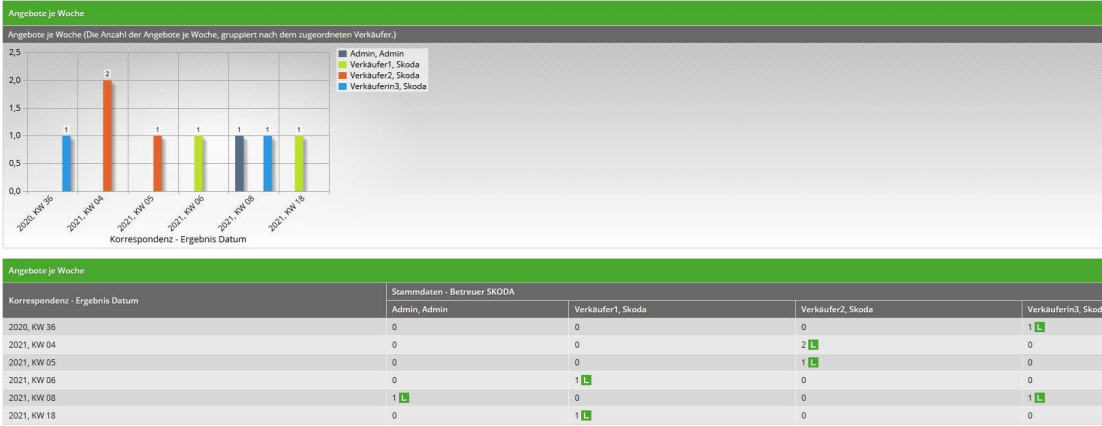


PROF4NET

22

ERGEBNIS

KONTAKTARBEIT:

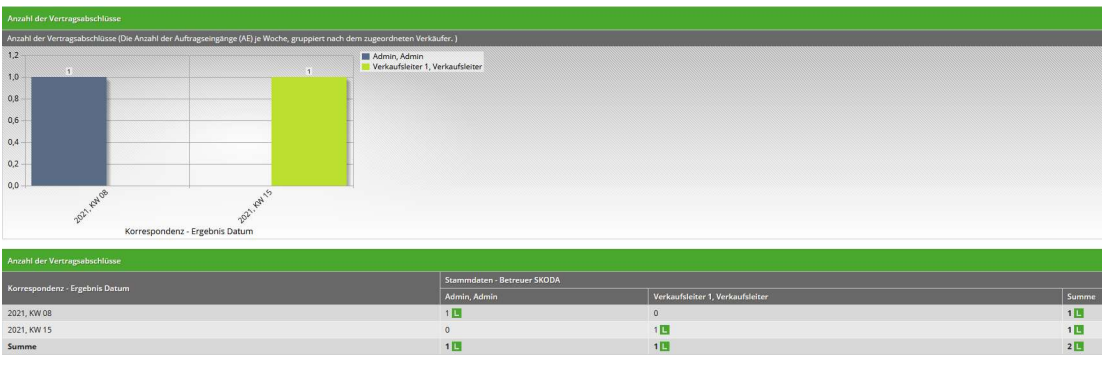


PROF4NET

23

ERGEBNIS

KONTAKTARBEIT:



PROF4NET

24

ERGEBNIS

BEARBEITUNGS-POTENTIAL:



PROF4NET

25

ERGEBNIS

BEARBEITUNGS-POTENTIAL:



PROF4NET

26

NUTZUNG

KAMPAGNENAUSWERTUNG



Auswertung - Kampagnen

Kampagne: SKODA VK-Prozess (- alle (auch inaktive)

WVL Kampagne: alle

Benutzer: alle | Benutzergruppen: Skoda VAP

Mandant: alle

Datum: [] [] []

Wiedervorlage Datum: [] [] []

Ergebnis: [] [] []

Auswertungsart: MA-Vergleich, Einzelaufstellung 1 MA, Zeitlicher Verlauf 1 MA täglich, Zeitlicher Verlauf 1 MA monatlich, mehrere mit STRG-Taste

anzeigen

PROF4NET

27

NUTZUNG

KAMPAGNENAUSWERTUNG ERGEBNISSE

Datum: 01.05.2021 [] [] []

Wiedervorlage Datum: [] [] []

Ergebnis: 01.05.2021 [] [] [] - 15.05.2021 [] [] []

Kampagne: SKODA VK-Prozess	Kontakte	Kontakte (erfolgt/unerfolgt)	Anzahl Kunden	Kontakte je Kunde	Fortschritt (%)
Admin, Admin	84	7,14 % (- 26 - 78)	7	12,00	95,4%
Verkaufsfleiser 1, Verkaufsfleiser	11	54,55 % (- 6 - 7)	2	5,50	54,55%
Verkaufsf1, Skoda	25	92,00 % (- 23 - 2)	2	12,50	92,00%
Verkaufsf2, Skoda	79	0,00 % (- 0 - 79)	2	39,50	0,00%
Verkaufsf3, Skoda	61	2,47 % (- 2 - 79)	2	40,50	2,47%
Summe: SKODA VK-Prozess	200	13,21 % (- 37 - 243)	12	23,33	13,21%

PROF4NET

28

NUTZUNG

KAMPAGNENAUSWERTUNG VWL

Datum	01.03.2021
Wiedervorlage Datum	19.05.2021
Ergebnis	

Kampagne: SKODA VK-Prozess					
Benutzer	Kontakte	Kontakte [erledigt/unerledigt]	Anzahl Kunden	Kontakte je Kunde	Fortschritt (%)
Verkaufsfleiter 1, Verkaufsfleiter	1	100,00 % (= 1 / 1)	1	1,00	100,00%
Verkaufsfleiter 1, Skoda	1	100,00 % (= 1 / 1)	1	1,00	100,00%
Summe: SKODA VK-Prozess	2	100,00 % (= 2 / 2)	2	1,00	100,00%

PROF4NET

29

KONTAKTDATEN

Prof4Net GmbH
Gerlachstr. 47-49
14480 Potsdam

www.prof4.net
info@prof4.net
0331 – 87 00 421

PROF4NET

30