

business process ideas & solutions

bpi solutions
crm & cmp



Sales Performer furniture

Der Kunde im Mittelpunkt
Ihrer Verkaufsaktivitäten

Praxiserprobte Customer
Relationship Management-Lösungen

solutions
bpi



bpi Sales Performer furniture Integriertes CRM-Cockpit

Das Geheimnis des unternehmerischen Erfolgs liegt in der optimalen Gestaltung und Pflege der Kundenbeziehungen sowie der Prozessoptimierung im Vertrieb. Customer Relationship Management ist mittlerweile zu einer Teamaufgabe geworden, an der nahezu alle Bereiche des Unternehmens mitwirken. Je detaillierter Ihr Wissen über Ihre Kunden, desto qualifizierter ist Ihre Beratung. Und Sie agieren anstatt nur zu reagieren.

Sales Performer furniture

Der Sales Performer furniture ist die CRM-Lösung speziell für die Möbelbranche. Die CRM-Software steht für die Integration aller kundenbezogenen Prozesse mit dem Ziel, eine Balance zwischen Kosten- und Kundenorientierung zu erreichen.

Der Sales Performer furniture schließt die Lücke zwischen Vertrieb, Marketing und Service. Interaktionsprozesse sind durch den Sales Performer furniture transparent und steuerbar. Durch den Einsatz der CRM-Branchenlösung verbessern Sie die Betreuung Ihrer Kunden, von der Neukundengewinnung über die Bestandskundenpflege bis zum Nachverkauf und Support. Sie steigern die Kundenwertschöpfung mit Informationen über das Profil, das Kaufverhalten und weitere entscheidungsrelevante Faktoren jedes einzelnen Ihrer Kunden.

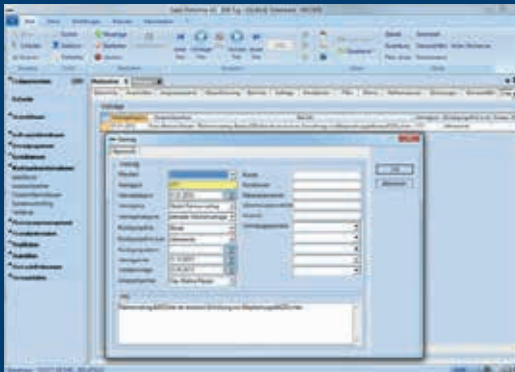
Kern dieser Client-Server Lösung auf Basis .net-Technologie ist eine relationale Datenbank, in der alle relevanten Informationen wie Firmen, Ansprechpartner, Kontakte, Aufträge und Umsätze verwaltet werden. Der Sales Performer furniture wird in die bestehende IT-Landschaft integriert.

Die optimale Zusammenstellung und Strukturierung Ihrer Kundeninformationen hilft Ihnen, die Kunden qualifiziert und vorausschauend zu beraten und die Qualität im Vertrieb zu optimieren.

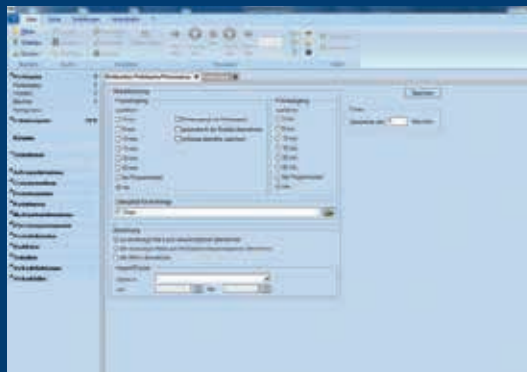
360-Grad-Blick

Der Sales Performer furniture bietet einen umfassenden 360-Grad-Blick auf alle relevanten Themengebiete des Kundenmanagements. Neben den klassischen Aufgaben der Informationsbereitstellung verfügt der Sales Performer furniture über viele Erweiterungen. In dieser Lösung steckt viel Potential, z.B. detaillierte Analysen ad hoc durchführen zu können und ein eigenes Folgebedarfsmanagement aufzubauen. Der Leistungsumfang des Sales Performers wird über mehrere Module gesteuert und passt sich so individuell an Ihre Bedürfnisse an.

Nutzen Sie die Möglichkeiten und verbessern Sie maßgeblich das Wissen über Ihre Kunden im Tagesgeschäft.



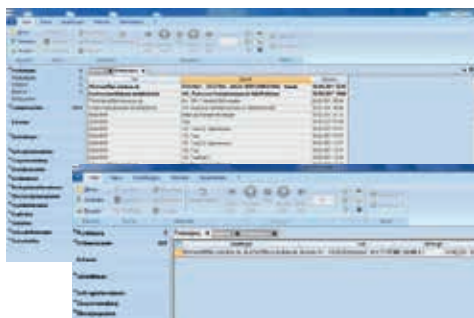
Alle Kontakte mit selektierbarer Kontaktart, die im eingestellten Zeitraum getätigt wurden



Vielfältige Konfigurationsmöglichkeiten

Grundmodul

- Mit dem Grundmodul verwalten Sie Firmeninformationen wie z.B. Stammdaten, Ansprechpartner, Klassifizierungen und Kontakte
- Sie übernehmen Stamm- und Bewegungsdaten z.B. aus dem vorhandenen ERP-System
- Tabellenexport nach Excel
- Berichtswesen mit Verteilerfunktion per Mail
- Synchronisation des Outlook-Terminkalenders
- Selektionsmöglichkeiten
- E-Mailanbindung
- Serienbrief /Serienmail mit Microsoft Word
- Export in Excelformatvorlagen
- Mehrsprachige Benutzeroberfläche
- Detaillierte Auftragsinformationen



Im Posteingang können Sie Ihre erhaltenen E-Mails einsehen. Im Postausgang werden Ihre gesendeten E-Mails angezeigt.

Modul Phone

- Computer Telefonie Integration (CTI) ist die komfortable Möglichkeit Ihr Telefon-System mit dem Sales Performer furniture zu verbinden
- Eingehende Anrufe werden automatisch erkannt
- Bei Rufnummernerkennung wird der Ansprechpartner mit Attributen angezeigt, wie: Name, Telefonnummer, Email-Adresse, Unternehmen, uvm.
- Anruf kann auch direkt aus dem Sales Performer furniture gestartet werden
- Optionale Kontakterfassung

Modul Statistikbaum

- Werten Sie Ihre erzielten Ergebnisse aus. Auswertungen und Analysen mit Hilfe der Drilldown-Technologie vertieft werden
- Mit dem Statistikbaum ermitteln Sie Kennzahlen auf verschiedensten Vertriebssebenen von Kontakt-, Auftrags-, Lieferzeiten-, Mengen- und Umsatzanalyse über Deckungsbeiträge, Ranglisten, Soll-Ist-Vergleiche, bis hin zu Tages-, Wochen-, Monatsspiegel sowie Vorjahresvergleichen und 5-Jahresentwicklungen
- Das Modul ist nach den Bedürfnissen der Unternehmensstruktur konfigurierbar



Vordefinierte Auswertungen, Reports und tieferegehende Analysen

Modul Planung

- Der Sales Performer bietet Ihnen nicht nur das Werkzeug, um Vergangenheitswerte zu analysieren, sondern ist auch das Hilfsmittel, um das nächste Geschäftsjahr zu planen und den tatsächlichen Ist-Werten gegenüber zu stellen
- Ergänzung der statistischen Auswertungen um Budgetzahlen mit Hilfe von Saisonfaktoren und prozentualen Auf- und Abschlägen auf den unterschiedlichsten Ebenen

Modul Platzierungsmanagement

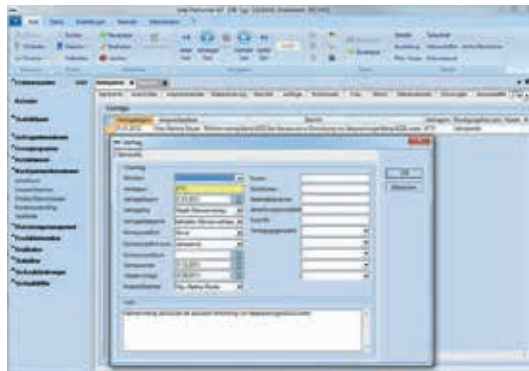
- Umfangreiche Analysen der Platzierungen, um die eigene Marktpräsenz zu beobachten, auszuwerten und zu selektieren
- Umfassender Platzierungsvergleich von Kunden, Regionen und Verkaufsgebieten. Übersichtliche Darstellung der Informationen wie Platzierung, Status und Umschlagshäufigkeit z.B. der einzelnen Modelle, Artikel bzw. Programme

Vertragswesen

- Das Vertragswesen des bpi Sales Performers ermöglicht die Verwaltung und termingetreue Wiedervorlage von Verträgen.
- Neben Gültigkeitszeiträumen und Wiedervorlage-

datum können bis zu 15 frei definierbare Merkmale pro Vertrag festgelegt und ausgewertet werden

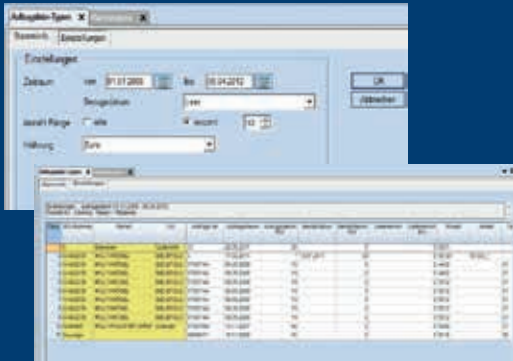
- Vertragsdokumente können als Anhänge oder in einem Archiv revisionsicher abgelegt werden



Verwaltung und termingetreue Wiedervorlage von Verträgen

Reklamationen

- Der bpi Sales Performer bietet umfassende Möglichkeiten der Reklamationsbearbeitung und -verwaltung als auch der Endkundenkontaktdatenerfassung. Reklamationen können detailliert beschrieben und nach Gründen und Verursachern klassifiziert werden.
- Jede Änderung an einer Reklamation wird automatisch protokolliert, so dass der Reklamations-Workflow durchgehend transparent ist.



Übersicht aller vorhandenen Positionen zu den Aufträge, in einem von Ihnen bestimmten oder zuvor definierten Zeitraum



Zeigt den Umsatz, Auftragseingang und Auftragsbestätigung mit Vorjahreswerten an

- An einen Reklamationsvorgang können nicht nur beliebige Dokumente angefügt, sondern auch Dokumente, wie Serien- und Einzelbriefe oder in Excel gestaltete Listen und Service-Aufträge aus einem Vorgang erzeugt werden.
- Das Frühwarnsystem des Sales Performers furniture informiert, abhängig von den persönlich gewählten Einstellungen automatisch über neue bzw. geänderte Reklamationen.
- Reklamationsquoten sind im Sales Performer auf allen statistischen Ebenen auswertbar. Dabei kann neben der einfachen Quote auch die Aufschlüsselung nach Reklamationsgründen und -verursachern vorgenommen werden.



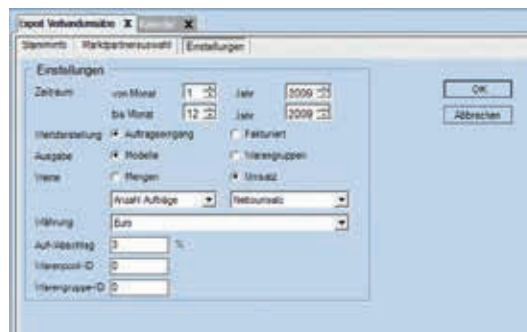
Umfassende Möglichkeiten der Reklamationsfassung und -verwaltung

Link zu Begros, Union und Musterring

- Verbindungen zu Begros, Union und Musterring geben Ihnen die Möglichkeit des Datenaustauschs mit den eingesetzten Applikationen. Der Datenimport bzw. -export erfolgt ganz einfach mit wenigen Klicks.

Export Verbandsumsätze Begros

- Im Formular Export Verbandsumsätze können Sie unter dem Modul Dienstprogramme die Umsätze Ihrer Filialen mit den dazugehörigen Modellen für einen Verband wie z.B. Begros exportieren.



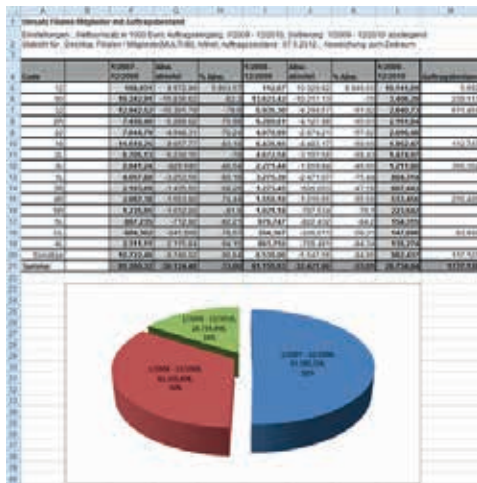
Im Reiter Einstellungen können Sie die gewünschten Einschränkungen, die in der Exportdatei stehen sollen setzen. Sie wählen den gewünschten Zeitraum, die Ausgabe der Daten nach Modell oder der Warengruppe. Unter Werte definieren Sie, z.B. Umsatz (Nettoumsatz) und legen unter Auf- oder Abschlag den Prozentsatz fest, der neu berechnet und angezeigt werden soll.



Profitables Kunden- und Marktpartnermanagement

Excelreports

Aus vielen Modulen können die Daten nach Excel exportiert werden um z.B. eine Übersicht der Kundenumsätze, Reklamationen und Kundenstammdaten als Außendienstinformation zu erhalten.



In Excelreport können auch grafische Elemente (Diagramme) eingebunden werden.

Automatisierte Excelreports

Die verschiedenen Excelreports können Sie sich automatisch täglich, wöchentlich oder monatlich per E-Mail-Service vom System generieren lassen.

Tägliche Umsatzmeldung kumuliert Gesamt			
Jahr	Bezeichnung	Total	bis März
2010	Ist-Wert	45.765.430,96	11.765.987,36
	Plan	42.500.000,00	10.000.000,00
	Abw. %	8%	16%
2012	Ist-Wert	18.896.348,32	13.965.265,54
	Plan	45.000.000,00	12.500.000,00
	Abw. %	-58%	12%

Tägliche Umsatzmeldung per						
Umsatz	Plan	Abweichung	% Abw.	Plan	Abweichung	% Abw.
...

Tägliche Umsatzmeldung per						
Nachweise	Plan	Abweichung	% Abw.	Plan	Abweichung	% Abw.
...



The screenshot shows a settings window with various options like 'Datenbank', 'Verantwortung', and 'Abrechnung'. Below it is a data table with columns for 'Jahr', 'Monat', 'Umsatz', and 'Abweichung'.

Umsatzaufzählung der letzten drei Jahren mit Darstellung der Planzahlen und Abweichung zu diesen

The screenshot shows a table with multiple columns representing time periods (Tages- and Wochenübersicht) and various statistical metrics.

Auftragseingangsstatistik kumuliert in der Tages- und Wochenübersicht

Automatischer Versand von Auftragsbestätigungen und Rechnungen

Durch Art. 5 des Steuervereinfachungsgesetzes 2011 vom 1. November 2011 (BGBl. I S. 2131) sind rückwirkend zum 1. Juli 2011 die umsatzsteuerrechtlichen Anforderungen für die elektronische Übermittlung von Rechnungen deutlich reduziert worden. Der Rechnungsaussteller ist nunmehr frei in seiner Entscheidung, in welcher Weise er elektronische Rechnungen übermittelt. Durch die Neuregelung kann bpi solutions die automatisierte Übermittlung von Auftragsbestätigungen und Rechnungen an Kunden optimal unterstützen.

- Auftragsbestätigungen und Rechnungen, die durch das ERP-System z.B. als PDF bereitgestellt werden, können automatisiert als E-Mail oder Fax an die eigenen Kunden oder zusätzlich an den Außendienst übermittelt werden.
- Die Kontaktdaten (E-Mail oder Faxnummer) können im Sales Performer Kundenstamm verwaltet werden. Bei mehrfachem Druck mit PDF-Erstellung von Auftragsbestätigungen durch Änderungen am Auftrag innerhalb eines Tages kann mittels Konfiguration eingestellt werden, dass nur das zuletzt erstellte Dokument versendet wird.

Modul Anfragemarketing

- Die Endverbraucheranfragen, sei es aus dem Internet oder aufgrund von Anzeigen in Zeitschriften, Zeitungen etc., werden in diesem Modul verwaltet
- Das Modul unterstützt Sie bei der Erstellung von Antwortsendungen, z.B. Anschreiben mit Händlernennung und Etiketten
- Statistische Auswertung der Verbraucheranfragen

Modul Exchange

- Intelligentes Werkzeug zur Datensynchronisation zwischen Außendienst und der Zentrale
- Durch eine intelligente Datenreplikation hat Ihr Außendienst auf dem Notebook seine relevanten Informationen vor Ort sofort im Zugriff und kommuniziert mit dem Innendienst
- Auch ein Zugang per Terminal-Server-Sitzung auf alle Sales Performer Module ist möglich

Sehen Sie mit den Augen Ihrer Kunden

Stellen Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt. Der Sales Performer furniture unterstützt Sie systematisch, Ihre Kundenbeziehungen zu stärken und den größtmöglichen Nutzen zu schaffen - für mehr Wachstum und eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens.

Effektivitätssteigerung der Verkaufsaktivitäten

- Die Branchenlösung für die Möbelindustrie
- An jedem Ort detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst
- Zu jedem Zeitpunkt aktuelle Verkaufszahlen und Kennzahlen im Zugriff
- Platzierungsmanagement, Objektverwaltung, Reklamationsbearbeitung
- Strukturierte Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten und Phasen
- Anbindung verschiedener Kommunikationskanäle

Gerne informieren wie Sie detailliert über unsere Lösungen und zeigen Ihnen diese im praktischen Einsatz. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

bpi solutions gmbh & co. kg

Krackser Straße 12
D-33659 Bielefeld
Fon: +49 (0) 521 94 01 - 0
Fax: +49 (0) 521 94 01 - 500
info@bpi-solutions.de
www.bpi-solutions.de