

business process ideas & solutions

bpi solutions  
crm & cmp



## Sales Performer logistics

**Der Kunde im Mittelpunkt  
Ihrer Verkaufsaktivitäten**

Praxiserprobte Customer Relationship Management-  
Lösungen für Logistikunternehmen

solutions  
**bpi**



## business process ideas & solutions

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

### Sales Performer logistics

Der Sales Performer logistics ist die CRM-Lösung speziell für Logistikunternehmen. Die CRM-Software steht für die verstärkte Bindung zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden. Interaktionsprozesse sind durch den Sales Performer logistics transparent und steuerbar. Der Sales Performer logistics schließt die Lücke zwischen Vertrieb, Marketing und Service. Durch den Einsatz des Sales Performers logistics verbessern Sie im Unternehmen die Betreuung Ihrer Kunden und steigern die Kundenwertschöpfung mit Informationen über das Persönlichkeitsprofil, das Kaufverhalten und weitere entscheidungsrelevante Faktoren jedes einzelnen Ihrer Kunden.

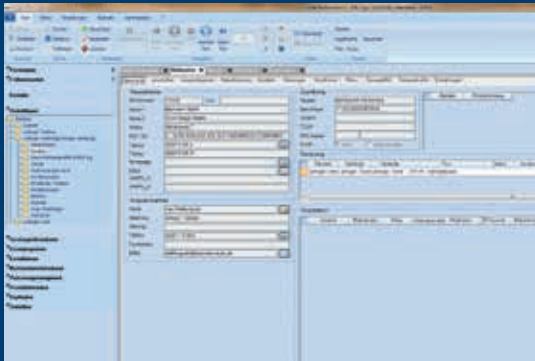
Kern dieser Client-Server Lösung ist eine relationale Datenbank, in der alle relevanten Informationen wie Kunden und Interessenten mit den dazugehörigen Ansprechpartnern, Kontakte, Sendungen und Umsätze verwaltet werden. Der Sales Performer logistics wird in die bestehende IT-Landschaft integriert.

Die optimale Zusammenstellung und Strukturierung Ihrer Kundeninformationen hilft Ihnen, Ihre Kunden qualifiziert und vorausschauend zu beraten.

Der Leistungsumfang des Sales Performers logistics wird über mehrere Module gesteuert und passt sich so individuell an Ihre Bedürfnisse an.

### Grundmodul

- Mit dem Grundmodul verwalten Sie Firmeninformationen wie z.B. Stammdaten, Ansprechpartner, Klassifizierungen und Kontakte
- Sie übernehmen Stamm- und Bewegungsdaten aus dem vorhandenen Logistik-System
- Integration von Dokumenten Management Systemen
- Tabellenexport nach Excel
- Datenexport in beliebige Excelformatvorlagen
- Berichtswesen mit Verteilerfunktion per Mail
- Anbindung an Call-Center
- Wettbewerbsbetrachtung
- Synchronisation des Outlook-Terminkalenders
- Selektionsmöglichkeiten
- Serienbrief /Serienmail mit Microsoft Word
- Mehrsprachige Benutzeroberfläche
- Detaillierte Auftragsinformationen
- Einheitliche Angebotserstellung mit Wiedervorlage/ Nachverfolgung
- Delegieren von Aufgaben/Aktivitäten mit Nachverfolgung
- Sendungen und Sendungsblöcke mit genauer Ertrags- und Kostenaufschlüsselung
- Verwaltung und Anzeige der Preisanfragen und -auskünfte (tabellarisch und chronologisch)
- Mailingaktionen
- Klassifizierungsdaten mit Wettbewerbern und Potentialen
- Fibu-Informationen mit Zahlungsbedingungen und OP-Saldo



Stammdaten: schneller Überblick auf Firmeninformationen, Preise, Sendungen und Wettbewerb



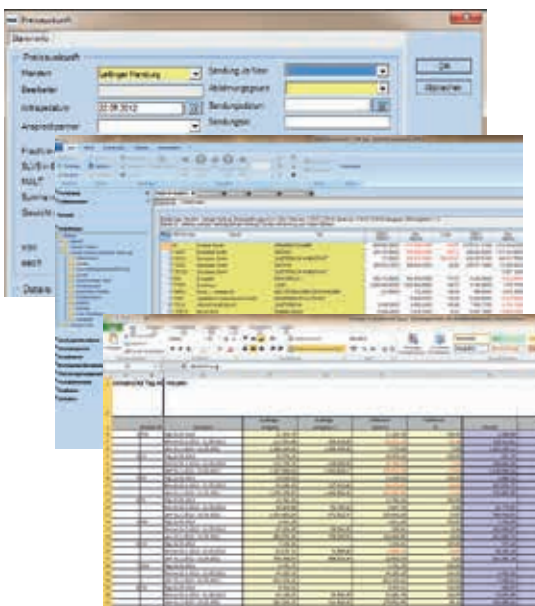
Sendungsanalyse

### Modul Phone

- Das Modul Phone ist die Verbindung zwischen Sales Performer logistics und Ihrer Telefonanlage
- Anzeige der Ansprechpartner mit Telefonnummern und der Unternehmen bei Rufnummernerkennung
- Optionale Kontakterfassung/Preiserfassung

### Modul Preisanfragen

- zentraler Zugriff auf alle Preisanfragen
- in Verbindung mit dem Modul Phone sofortige Anzeige der Preisanfrage möglich
- Historie aller Preisanfragen



Preisauskunft: Unternehmen, Sendungen und Umsätze jederzeit zentral im Zugriff

### Modul Statistikbaum

- Werten Sie Ihre erzielten Ergebnisse aus. Umsatz und Sendungseingang können auf den verschiedensten Ebenen wie z.B. Relationen, Nebenkosten, Tarifen und Subunternehmer und deren Ausprägungen mit Hilfe der Drilldown-Technologie vertieft werden
- Mit dem Statistikbaum ermitteln Sie Kennzahlen auf verschiedenen Vertriebssebenen
- Das Modul ist nach den Bedürfnissen Ihrer Unternehmensstruktur konfigurierbar

### Modul Planung

- Der Sales Performer logistics 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 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 Module des Sales Performer logistics ist möglich

## Effektivitätssteigerung der gesamten Verkaufsaktivitäten

- Detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst
- Zu jedem Zeitpunkt aktuelle Verkaufszahlen und Kennzahlen
- Sendungen/Sendungsblöcke mit Ertrags- und Kostenaufschlüsselung
- Die Branchenlösung für Logistikunternehmen
- Zentraler Zugriff auf alle Preisanfragen
- Integration vorhandener Applikationen

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](mailto:info@bpi-solutions.de)

[www.bpi-solutions.de](http://www.bpi-solutions.de)