

Analyse, Implementierung und Unterstützung beim Aufbau einer rollierenden Vertriebsplanung

Wir bringen Ihre Zahlen ins Rollen

Ausgangssituation

In einem Workshop einer IT-Dienstleistungs- und Beratungsunternehmensgruppe wurden ein Reporting- und Planungstool sowie das eingesetzte Customer Relationship Management (CRM)-Tool vorgestellt und diskutiert. Dabei wurden bereits Ansatzpunkte gesehen, welche Anforderungen das CRM zukünftig erfüllen müsse, um als Datenbasis für eine vom Kunden gewünschte rollierende Vertriebsplanung zu dienen.

Auf Basis der Diskussionen zur Planung war eine Erweiterung des Vertriebsreporting im Hinblick auf weitere wichtige Kennzahlen (KPIs) denkbar. Beispielsweise konnten Analysen des Auftragsbestands, der Auslastungsquote oder der Angebotskosten dazu dienen, das Vertriebscontrolling zu komplettieren und einen ganzheitlichen Blick auf Leistungen und Erfolge des Vertriebs zu gewinnen.

Beratungsansatz

In einer Ist-Analyse wurde das CRM-Tool mit seinen Voraussetzungen, Auswertungsmöglichkeiten, vorhandenen Kennzahlen sowie deren Handhabung analysiert. Daraus wurde abgeleitet, welche Möglichkeiten das Tool als Reportingbasis für die rollierende Vertriebsplanung bieten konnte. Die Ergebnisse wurden dokumentiert und aufbauend darauf Empfehlungen zur Anpassung des CRM-System bezüglich der rollierenden Vertriebsplanung erarbeitet. Der Entwurf und die Implementierung des Steuerungskonzepts umfassten die Definition von Zielen und Inhalten, die Aufbereitung des Steuerungskonzepts sowie die Erstellung von Kennzahlensteckbriefen.

Darüber hinaus wurde der Planungsprozess beschrieben sowie die Beteiligten und deren Ergebnisbeitrag benannt. Durch unsere Beratungskompetenz wurde ein Vorschlag zur Darstellung der Vertriebsplanung erarbeitet und als Vorbereitung für die Umsetzung die Anforderungen an das CRM im Sinne der rollierenden Planung in Form eines kurzen Pflichtenheftes zusammengestellt.

Kundennutzen

Das Ergebnis des Projekts stellt nicht nur die Beschreibung einer rollierenden Vertriebsplanung, sondern auch deren erfolgreiche Implementierung dar. Dabei wurde pragmatisch und ergebnisorientiert vorgegangen, um möglichst schnell konkrete Ergebnisse zu erzielen.

Ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit lag in der Auswahl, Aufbereitung und Darstellung von Informationen (KPIs), die eine flexible Steuerung des Vertriebs in Form des der Planung ermöglicht haben. Die Grundlage hierfür waren die Daten aus dem beim Kunden eingesetzten CRM- und Planungstool.

Auf Basis der Diskussionen zur rollierenden Vertriebsplanung ist eine Erweiterung des Vertriebsreporting im Hinblick auf weitere wichtige KPIs denkbar.

Interesse?

Gerne setzen wir uns mit Ihnen zu einem für Sie unverbindlichen Erfahrungsaustausch zusammen.

Service und Beratung für den Mittelstand GmbH (SBM)

Geschäftsbereich Unternehmensberatung:
Stephan Grunwald, Geschäftsführer
089 / 55 178 – 727

hbw | Haus der Bayerischen Wirtschaft
Max-Joseph-Straße 5
80333 München