

SHD Salesguide

Potenziale im Verkauf erfolgreich steuern

Die Anforderung

Die Abläufe vor einem Auftrag werden immer mehr in den Fokus gestellt und gewinnen zunehmend an Bedeutung. Gerade für hochwertige Planungswaren, wie z.B. Küchen, zeigt sich, dass eine Integration von Planungssystemen in den Gesamtprozess von großer Bedeutung ist. In diesem Zusammenhang hat SHD eine detaillierte Befragung durchgeführt. Das Ergebnis:

- 86 % der Befragten beurteilen eine Angebotsbewertung als wichtig.
- 79 % priorisieren den Erhalt von Kundendaten noch vor Auftragsabschluss.
- 86 % der Befragten sehen die Optimierung der zu einem Angebot gehörigen Prozesse als wichtig an.
- 71 % der Befragten legt großen Wert auf eine Transparenz bezüglich des aktuellen Angebotsvolumens.

Die Lösung

Unsere Neuentwicklung SHD Salesguide löst die erforderlichen Aufgaben der Verkaufssteuerung im Möbelhaus und ist eine direkte Brücke zwischen der Warenwirtschaft MHS und den Planungssoftwarelösungen KPS designstudio und KPS ambiente. Die webbasierte Lösung stellt die zu einem Planungsverkauf erforderlichen Schritte vor und nach Auftragsabschluss transparent dar. Durch die direkte Anbindung der Planungssoftware KPS designstudio bzw. KPS ambiente und der Warenwirtschaft MHS besteht die Möglichkeit, die Angebote des Planungssystems KPS designstudio bzw. KPS ambiente und die daraus resultierenden Aufträge in MHS zu verknüpfen und transparent auszuwerten.

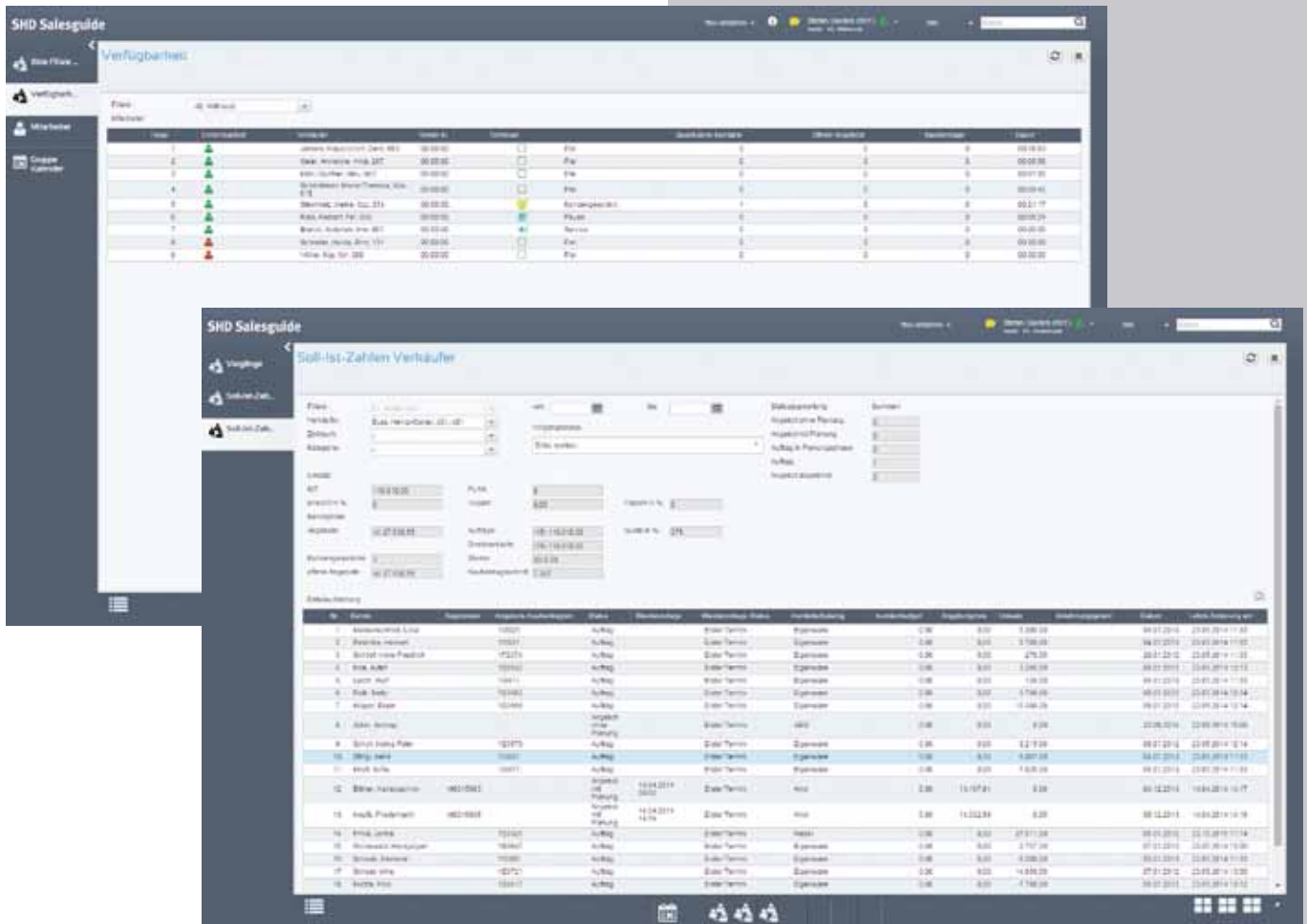


Im Fokus von SHD Salesguide steht die Bewertung und Nachverfolgung von Angeboten/Aufträgen sowie die transparente Darstellung der zeit- und beratungsintensiven Abläufe innerhalb der Filiale/Abteilung. Diese Transparenz wird durch eine detaillierte Termin-/Verfügbarkeitsplanung je Filiale oder Abteilung ermöglicht.

Starke Vorteile

- Durchgängigkeit der Prozesse und Arbeitsabläufe für Angebote und Aufträge
- Detaillierte Termin-/Verfügbarkeitsplanung
- Umsatzjahresplanung
- Angebots- und Auftragsbewertung je Mitarbeiter, je Filiale und unternehmensweit
- Kontrolle der verlorenen Aufträge

SHD Salesguide



Funktionsumfang

- Zentrale Erfassung der Planungsdaten in der SHD Enterprise Plattform. Mit weitreichenden Selektions- und Suchfunktionen.
- Direkte Auswertung der Planungsdaten auf Verkäufer-, Filial- und Unternehmensebene
- Einfache und intuitive Vorgabe der Erreichbarkeit für das Verkaufspersonal
- Durchgängiges Terminmanagement innerhalb der Verkaufsfiliale oder Verkaufsabteilung

Systemvoraussetzungen

- Server Betriebssystem ab Windows 2008
- Datenbank Caché ab Version 2013.1
- JBoss ab Version 7.2, mindestens JDK 1.7
- SHD Enterprise Plattform 1.3
- KPS designstudio ab Version 1.1
- MHS ab Programmstand 2013.1

SHD Einzelhandelssoftware
GmbH

SHD