

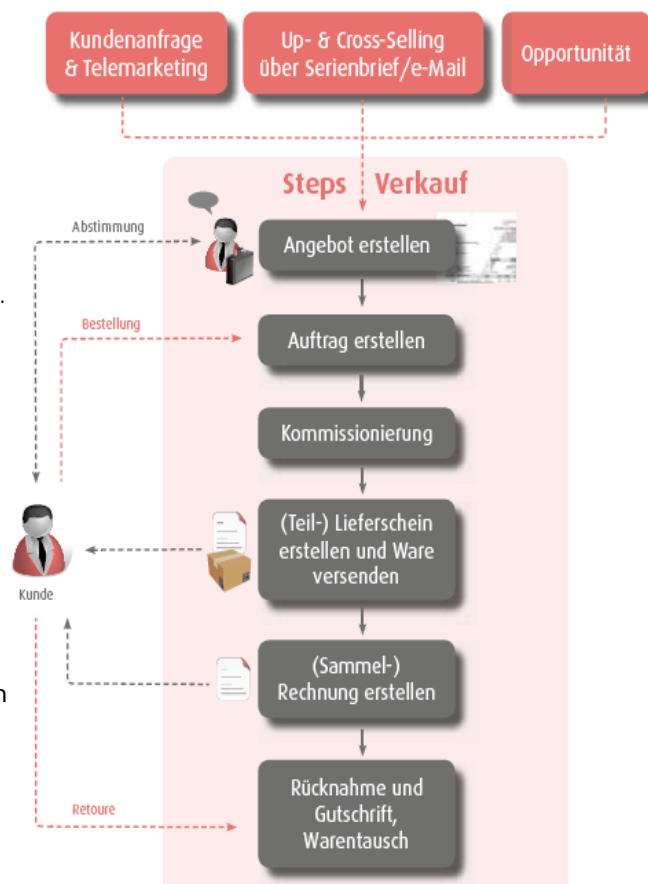
Interessenten gewinnen und Kunden begeistern

Der Verkauf ist Ihr Aushängeschild: Nimmt ein Interessent zum ersten Mal Kontakt zu Ihnen auf, haben Sie nur eine Chance, einen optimalen Eindruck zu hinterlassen. Auch bei bestehenden Kunden, die Nachkäufe tätigen möchten, gilt es durch Kompetenz und Aussagefähigkeit im Verkauf nicht nur Zufriedenheit zu erzielen und die Kunden an Sie zu binden, sondern diese auch zum Kauf zu bewegen.

Im Verkauf gilt mehr als woanders „Zeit ist Geld“. Denn nur wenn Ihre Mitarbeiter effizient arbeiten und ihre Aufgaben optimal erledigen können, sind sie in der Lage mehrere Anfragen zu bearbeiten und damit mehr zu verkaufen.

Kriterien für effizienten und erfolgreichen Verkauf sind:

- Ihre Vertriebsmitarbeiter können jederzeit Auskunft zu Verfügbarkeit und Lieferterminen der angefragten Artikel geben.
- Beim Verkauf ist eine sofortige Kontrolle bzgl. vorgegebener Preis- und Deckungsbeitragsgrenzen möglich.
- Neue Mitarbeiter arbeiten sich zügig ein und beherrschen sicher den Verkaufsprozess, so dass Anfragen stets mit gleich hoher Qualität bearbeitet werden.
- Ihr Kunde nimmt Sie als kompetenten Ansprechpartner wahr, weil Sie Alternativ-/Zubehörartikel anbieten und auch auf notwendige (Wartungs-) Verträge hinweisen.
- Angebote und Auftragsbestätigungen werden auch bei zahlreichen Positionen und langen Artikelbeschreibungen schnell und in attraktivem Layout verschickt.
- Ihre Kunden sind begeistert wie unkompliziert Sie Rücknahmen, Umtausch und Gutschriften abwickeln.



Anwender des ERP-Systems KATIKA werden beim Einsatz von Verkauf besonders unterstützt durch

- automatisierte Wiedervorlagen und individuelles Mitarbeiter-Cockpit mit zu erledigenden Anfragen/Aufträgen
- effizientes Erstellen von Angeboten und Aufträgen durch Belegschnellerfassung und Informationsbildschirm zu Lieferfähigkeit und Lieferterminen
- ansprechende Gestaltung der Belege durch formatierbare Vor-/Nachtexte
- auftragsgesteuerte Anlage der Service-Objekte und/oder Verträge, z.B. für Wartung, Miete etc.
- übersichtliche Bearbeitung der zu versendenden Artikel im Kommissionierpool und automatisierter Picklistendruck für optimierte Zusammenstellung im Lager (manuell oder Scanner)
- Kreditlimitprüfung und Offene-Posten-Einsicht über Rechnungswesen-Integration

Interessenten gewinnen und Kunden begeistern

Lösungsumfang

Interessentenakquise

- Gezielte Selektion und Ansprache von Interessenten, Kunden/• Lieferanten mit Kontaktdaten im Kampagnenmanagement nach definierten Kriterien:
 - Kundengruppe, weitere Klassifizierungen
 - Gekaufte Artikel bzw. erreichter Umsatz (Up- und Cross-Selling)
 - Serienbrief-/eMail-Erstellung und Versand
 - Historien von versendeten Anschreiben
- Bearbeitung von Verkaufschancen in strukturierten und messbaren Schritten (Vertriebssteuerung):
 - Dokumentation historischer, Planung zukünftiger Aktivitäten
 - Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit
 - Erstellung des Forecasts
 - Mobile Nutzung mit KATIKA für Microsoft®Office Outlook®
- Effizientes Erstellen eines Angebots/Auftrags im Telefon- und Barverkauf mit Belegschnellerfassung:
 - Schnellsuche von Kunden und Artikeln
 - Effiziente Belegvorerfassung
 - Direkte Belegweiterverarbeitung oder Übergabe in Belegstapel

Angebote & Aufträge

- Versionierung und Archiv
- Formatierbare Vor- und Nachtexte
- Positionen einfügen, kopieren, löschen
- Fremdwährungen, diverse Zahlungsarten
- Handelsstücklisten, Alternativartikel
- Verpackungseinheiten
- Lieferinformationen, Lieferbedingungen
- Unterschiedliche Liefertermine je Position
- Preisübersicht, Verkaufshistorie
- Zwischen-/Teilsommen
- Lagerauswahl und -übersicht
- Flexible Rabatt-/Preisermittlungsverfahren
- Positionsrabatte
- Zuschläge, Abschläge
- Einzahlungsschein VESR/BESR
- Abschlagszahlung
- Betreuer und Provisionsinformation
- Wahrscheinlichkeit, Bindungsfrist
- Erinnerung über Wiedervorlagen
- Nachkalkulation
- Auftragsgesteuerte Vertragsanlage, z.B. für Wartungsverträge

Lieferscheine & Rechnungen

- Abweichende Liefer-/Rechnungsempfänger
- Teil-, Restmengen-, Sammelrechnungen
- Vorläufige Rechnungen, Abschlagsrechnungen
- Berechnung von Auftragspositionen (bspw. als Projekt-Meilensteine oder -Einzelleistungen) pauschal oder nach Aufwand

Kommissionierung

- Manuelle oder bei Vorkasse-Zahlungen automatische Übergabe der Aufträge
- Kommissionierpool für übersichtliche Bearbeitung aller zu kommissionierenden Aufträge
- Auftragsbezogene Informationen
- Manueller oder automatisierter Picklistendruck, bei Automatisierung flexible Sortiermöglichkeiten (z.B. nach Kunden oder Verpacktisch), Lieferschein und Rechnung sind parallel ausdrückbar
- Automatischer Druck eines nach Artikel sortierten Deckblatts für lageroptimierte Artikelzusammenstellung
- Manuelle Erfassung der kommissionierten Artikel über Artikel-/ Seriennummer und oder EAN-Barcode für Scanner-Erfassung
- Hinweis bei falscher Artikelerfassung
- Druck von Versandetiketten, Integration in den Versand

Retoure, Rücknahme & Gutschrift

- Vergleichbare Leistungen wie Auftrag
- Freie Retoure oder Retoure mit Bezug zu Lieferschein/Rechnung

Kontraktverwaltung

- Rahmenauftrag als Wertkontrakt
- Abrufauftrag als Mengenktrakt
-