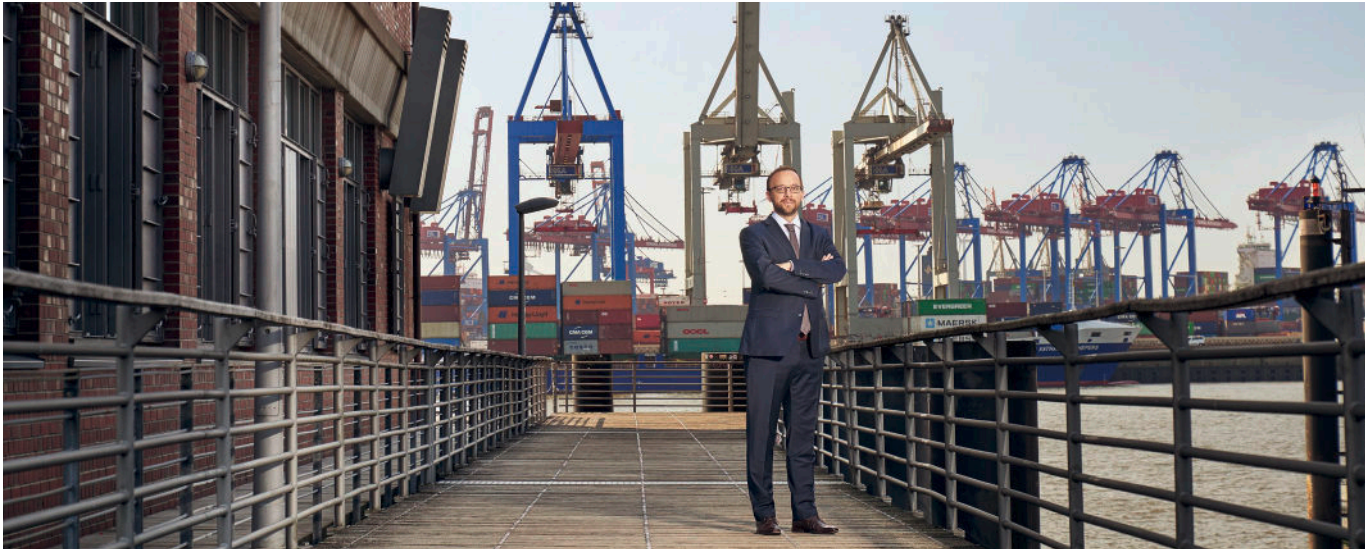




VERKAUFS- & VERTRIEBSCONTROLLING

DATENGESTÜTZTE OPTIMIERUNG FÜR MESSBARE VERBESSERUNG



TRANSPARENZ FÜR IHRE VERKAUFS- & VERTRIEBSPIPELINE

Durch die Dynamisierung der Märkte haben **Verkaufs – und Vertriebsprozesse** an Komplexität gewonnen. Zudem werden diese über immer mehr verschiedene Kanäle abgebildet. Durch diese Rahmenbedingungen haben sich die Verkaufs- und Vertriebsprozesse bei der Betrachtung der **gesamten Wertschöpfungskette** zu einem strategischen Baustein entwickelt. Eine kontinuierliche Prozessverbesserung und –optimierung unterstützt Unternehmen dabei, **wettbewerbsfähig** zu bleiben und eine **höhere Kundenzufriedenheit** zu erzielen.

INFORMATIONEN DATENGESTÜTZT VERFÜGBAR MACHEN

Der **Datengestützte** Verkauf und Vertrieb nutzt Informationen, um Prozesse zu **optimieren**. Ziel ist es, den Geschäftserfolg zu steigern und bei Bedarf schnell auf Veränderungen zu reagieren. Neben den erforderlichen **Prozessinformationen**, sind ebenso die Finanz- und Controlling-Daten ein zentraler Baustein zur **Messung der Performance**.

Ein aussagekräftiges prozessübergreifendes Reporting, von der Angebots-erstellung bis zur Umsatzgenerierung und Fakturierung, schafft die notwendige Transparenz zur operativen **Steuerung** sowie der strategischen **Optimierung** und Ausrichtung der Verkaufs- und Vertriebsprozesse. Durch eine Segmentierung von Kunden und Produkten können zusätzlich Potentiale generiert und priorisiert werden.

FINANZINFORMATIONEN EINBINDEN & NUTZEN

Eine Integration der Kennzahlen aus Finanzen und Controlling in das Reporting der **Prozesskennzahlen** ermöglicht es Ihnen, im **gesamten Wertschöpfungsprozess** fundierte Entscheidungen zu treffen.

Ein zielgerichtetes Kennzahlenportfolio unterstützt Sie somit entlang Ihrer **Waren-, Informations- und Finanzflüsse** bei der kontinuierlichen **Überwachung und Steuerung**.

PERSPEKTIVEN & DATEN



Interne & externe Prozessperspektive
Ziel ist die Optimierung der Pipeline – von der Verkaufschance über das Angebot bis hin zum Auftrag, sowie die effektive Segmentierung von Kunden & Produkten z.B. durch die Auswertung von Potentialen & Auftragseingang oder einer klassischen ABC-Analyse.



Verkauf

Transparentes Reporting über Auftragsbestände & Umsatz, sowie Konditionen & Erlösschmälerungen können bei Bedarf durch Finanz- & Controlling Informationen, wie bspw. Zahlungsziele ergänzt werden.



Vertrieb

Gemessen werden u.a. der durchschnittliche Wert pro Lieferung und die durchschnittliche Lieferzeit, sowie die Liefergenauigkeit (OTIF).



Daten

Opportunity-Daten, Angebotsdaten, Kundenauftragsdaten, Lieferdaten, Fakturadaten, Konditionsdaten & Lieferservicedaten.

MASSGESCHNEIDERTES KENNZAHLEN-PORTFOLIO FÜR IHRE REPORTINGBEDARFE

Ein gezieltes und etabliertes Kennzahlenportfolio auf Basis moderner SAP Analytics Systemarchitekturen unterstützt die **Transparenz** der **Verkaufs- und Vertriebsprozesse**. Darüber hinaus liefert die Betrachtung des gesamten **Wertschöpfungsprozesses** entscheidende Indikationen über die Performance der beteiligten Teilprozesse. Diese Analysen und Auswertungen berücksichtigen das gesamte **Prozessportfolio** und sind darauf ausgerichtet, die **Wertschöpfungskette** kontinuierlich zu **optimieren** und die **Ablauforganisation** zu **steuern**.

OUT-OF-THE BOX: CONTENT SALES & SUPPLY CHAIN ANALYTICS



IHR BENEFIT

Das beratungscontor verbindet moderne Technologien des SAP-Portfolios mit umfangreichen fachlichem und technischem **Know-how** zur **Integration** und **Konsolidierung** der **Prozess- und Finanzdaten** Ihrer **individuellen SAP-** als auch **Non-SAP** Quellsystemlandschaft.

Damit unterstützen wir Sie bei der Einführung eines **ganzheitlichen Reportings** auf Basis moderner SAP Analytics Systemlandschaften zur nachhaltigen operativen und strategischen **Steuerung** sowie **Optimierung** Ihrer Verkaufs- & Vertriebsprozesse im Sinne eines Lead/Order-to-Cash Ansatzes.

Mithilfe von neuesten Machine Learning Methoden im Kontext **Data Engineering und Analytics** werden in **Kombination** mit den bestehenden SAP Prozess- und Finanzdaten weitere Insights generiert.

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Mit unserer langjährigen Expertise im SAP Analytics Umfeld sind wir Ihr Partner zur Realisierung **nachhaltiger Analytics Lösungen** im Kontext eines **ganzheitlichen Beratungsansatzes**. Profitieren Sie von unseren Erfahrungen und sprechen Sie uns an!

**GEMEINSAM
MIT KLARHEIT
DIE ZUKUNFT
GESTALTEN.**

BEISPIELE FÜR DAS SD KENNZAHLENPORTFOLIO:

- On-Time-In-Full („OTIF“)
- Durchlaufzeiten & Anzahl der Geschäftsvorgänge in den einzelnen Phasen
- Auftragsseingang & Auftragsbestand
- Umsatz & Konditionen
- Erlösschmälerung & Rabatte
- Anzahl & Wert der Retouren
- Liefermengen
- Durchschnittlicher Wert pro Lieferung

THINK OUTSIDE THE BOX:

Nutzen und erweitern Sie Ihr Verkaufs- & Vertriebs-Reporting über Ihre **gesamte Wertschöpfungs- und Lieferkette**:

- Beschaffung (Einkauf & Rechnungsprüfung)
- Bestandsführung & Materialwirtschaft
- Produktion
- Kundenservice

Machine Learning Methoden können Sie zudem dabei unterstützen, gezielte Forecasts im Hinblick auf Ihre zukünftigen Auftragsseingänge & -bestände (Lead-to-Cash Geschäftsprozess) zu berechnen, um damit die Preisgestaltung und Angebotserstellung sowie die Auftragsabwicklung und Rechnungsstellung optimal zu gestalten.

BEREITSTELLUNG VON INFORMATIONEN ZUR STEUERUNG INKL. FINANZCONTROLLING

Ein zukunftsorientiertes Verkaufs- und Vertriebscontrolling unterstützt den Fachbereich dabei, sämtliche Perspektiven zu integrieren, um prozess- und kostenoptimierte Maßnahmen abzuleiten.

IHR ANSPRECHPARTNER

Möchten Sie mehr Informationen zum Thema?

PCS Beratungscontor AG
Herr Matthias Fessele
Holzdam 57
20099 Hamburg

Tel.: +49.(0) 40.219 06 05-0
Fax: +49.(0) 40.219 06 05-99

www.beratungscontor.de
info@beratungscontor.de

WEITERE STANDORTE

- Dortmund
- Mannheim
- München