NUTZUNGSSZENARIO
(IT-)Dienstleister

INTELLIGENZ FÜR ZUFRIEDENE KUNDEN

Einblick in die tägliche Arbeit eines Vertriebsleiters mit Vemas.SW/IT

Martin Scheer arbeitet seit 5 Jahren in der Vertriebsabteilung des IT-Unternehmens, vor 3 Jahren wurde er Vertriebsleiter. Wenn Interessenten die Software kennenlernen wollen, ist er unterwegs, analysiert den Bedarf vor Ort und führt die Demoversionen vor. Er nutzt Vemas.NET vor allem zwischen Terminen, um Kundendaten zu aktualisieren, Angebote einzusehen und zu bearbeiten und jederzeit Zugriff auf aktuelle Daten zu haben.



> Mit Vemas.SW/IT habe ich eine Lösung gefunden, die mich im Arbeitsalltag spürbar entlastet. Dank des mobilen Zugriffs kann ich flexibel arbeiten und meine Zeit effizienter nutzen.

9:11
Überblick an der Tankstelle
Martin Scheer nutzt die Tankpause, um sich auf dem Laptop die Kundendaten noch einmal anzusehen. Wie ist das Unternehmen strukturiert, wer sind die Ansprechpartner, welches Produkt interessiert den Kunden, welche Lösung passt am besten? Im Kopf geht er das Gespräch durch und legt sich die besten Argumente zurecht.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.Basis***

10:17
Kundentermin
Beim Kunden analysiert Herr Scheer, welche Software-Funktionen für das Unternehmen am wichtigsten sind. Dann präsentiert er die Demoversion der entsprechenden Software. Die Software erfüllt die Anforderungen sehr gut, aber der Kunde will auch Teile seiner CRM-Software weiter nutzen. Herr Scheer fragt per Mail direkt in der Entwicklungsabteilung nach, ob es eine passende Schnittstelle gibt.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.E-Mail***

NUTZUNGSSZENARIO
(IT-)Dienstleister

11:02
Mobile Informationen
Herr Scheer sitzt wieder im Auto. Er prüft seine Mails: nichts Aktuelles. Aber er schreibt einen kurzen Besuchsbericht über den Termin, ergänzt die Namen und Kontaktdaten der neuen Ansprechpartner und speichert alles zentral im System ab. Er legt eine Wiedervorlage an, um beim Schnittstellenproblem nachzuhaken. Danach fährt er wieder zurück in die Zentrale.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.Basis***

11:37
Ankunft in der Zentrale
Wieder zurück im Büro sieht Herr Scheer auf seinem Bildschirm, dass ein Kunde ihn erreichen wollte. Mit einem Klick ruft er zurück. Eine Frage zu einem Vertragsdetail ist dank des Zugriffs auf die Vertragsdaten schnell beantwortet. Danach findet er die Information über die Entscheidung, Programmierer einzustellen. Das ist gut, denn auch Herr Scheer muss sich auf die Technik verlassen, wenn er bei Kunden Versprechen abgibt.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.Vertrag***

12:57
Mittagessen
Herr Scheer geht in die Kantine. Sein Smartphone signalisiert den Eingang einer Mail. Herr Scheer freut sich, denn ein Großkunde möchte ein umfangreiches Softwarepaket in seinem Unternehmen implementieren lassen. Vorher will er aber die Führungsmannschaft des Unternehmens kennenlernen. Er ruft gleich den Geschäftsführer an, um mit ihm den Termin abzustimmen.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.Termin***

14:28
Gut vorbereitet
Wieder im Büro, Herr Scheer erhält eine Mail – Meeting mit dem Entwicklungsleiter und dem Geschäftsführer. Sie wollen die Details für den Kundentermin besprechen. Er macht sich auf den Weg. Gemeinsam prüfen sie über das System das Volumen und die notwendigen Kapazitäten. So erarbeiten sie schnell ein attraktives Angebotspaket.
*-> genutztes, integriertes Modul: **Vemas.Auftrag***

MIT VEMAS.SW/IT MOBIL ERFOLGREICH
Die webbasierte Struktur von Vemas.SW/IT bietet insbesondere Unternehmen mit mobilen Vertriebsmitarbeitern enorme Vorteile. Überall wo es einen Internetzugang gibt, kann der Nutzer auch auf alle Funktionalitäten der Software zugreifen. Das gibt Vertriebsmitarbeitern wie Herrn Scheer die Möglichkeit schneller und flexibler zu agieren.



NUTZUNGSSZENARIO
(IT-)Dienstleister

16:24
Feedback aus der Softwareentwicklung
Per Mail meldet sich ein Mitarbeiter aus der Entwicklung: Es gibt keine passenden Schnittstellen um die Kunden-Software einzubinden. Aber er weist Herrn Scheer auf ein neues Softwarepaket hin, das mit einem Modul die Aufgaben der Kundensoftware abdeckt und viel Zeit spart, weil Doppeleingaben entfallen. Herr Scheer aktualisiert das Angebot entsprechend und speichert es im Kundenordner ab.
-> *genutztes, integriertes Modul:* ***Vemas.Auftrag***

17:07
Rechenbeispiel
Herr Scheer rechnet das Angebot noch einmal durch. Es muss ihm gelingen, die Zeitersparnis so deutlich zu machen, dass der Kunde die Vorteile erkennt und den Mehrpreis in Kauf nimmt. Das geht am besten in einem persönlichen Gespräch. Er ruft den Kunden an und vereinbart einen Termin. Herr Scheer will dem Kunden einen Kampfpreis für das größere Paket schnüren. Denn seine Zielvorgaben geben ihm noch Luft.
-> *genutztes, integriertes Modul:* ***Vemas.Basis***

17:21
Erfolgsmeldung
Herr Scheer bekommt eine erfreuliche Mail: Die Auftragsbestätigung des gestrigen Termins. Gleich aktualisiert er die Daten im System, korrigiert den Forecast und leitet die Informationen an den zuständigen Projektmanager weiter, der die Daten gleich ins Projektmanagement übernehmen kann. Und natürlich informiert er auch gleich den Geschäftsführer per Mail.
-> *genutztes, integriertes Modul:* ***Vemas.Auftrag***

18:42
Feierabend
Herr Scheer glaubt, dass er auch bei dem Neukunden mit dem Kampfpreis erfolgreich sein wird. Er trägt noch seine Stunden in das System ein. Und dann: endlich Feierabend!
-> *genutztes, integriertes Modul:* ***Vemas.Basis***



scholz.msconsulting GmbH
Moerser Str. 660
D-47802 Krefeld

Tel.: + 49 (2151) 5697 - 0
Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57
vertrieb@msconsulting.de

WWW.MSCONSULTING.DE