

„Zur richtigen Zeit, den richtigen Vertriebskollegen mit den richtigen Daten zu versorgen – mit Jedox schnell, automatisiert und direkt im Web.“

Jedox für Vertrieb

Vertrieb im Wandel: Vom traditionellen Verkauf zum Kunden 3.0

Der Vertrieb ist die direkte Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmen und muss sich als Erster den volatilen Kundenanforderungen stellen. Mit zunehmender Marketingautomation und immer besser informierten Nachfragern, verändert die digitale Revolution den traditionellen „Mensch zu Mensch“-Verkauf. Gleichzeitig eröffnen Social Media und e-Commerce neue Absatzwege und machen die Kundendatensammlung und -auswertung zu einem wettbewerbsbestimmenden Faktor.

Mehr Kontrolle für Quota Carrier

Mit Jedox steht Ihnen eine Plattform zur Verfügung, welche Sie nicht nur während des gesamten Vertriebsprozesses unterstützt, sondern auch den kompletten Controlling-Zyklus von Planung über Analyse hin zum Reporting begleitet.

Verwandeln Sie Ihre Vertriebsdaten in maßgeschneiderte Dashboards, aussagekräftige Reports oder starten Sie flexible Analysen in Echtzeit und erhalten Sie geschäftsentscheidende Einblicke in der gewohnten Excel-Umgebung, im Web oder unterwegs auf Smartphone und Tablet.

Herausforderungen im Vertrieb

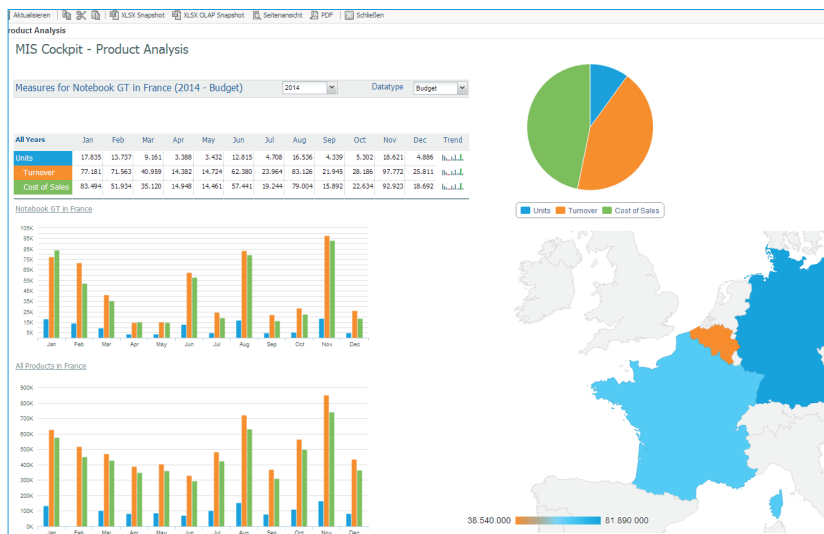
- ▶ Veränderter Sales-Cycle durch emanzipierteren Nachfrager
- ▶ Hohe Anzahl an Customer Touchpoints
- ▶ Schnelle Marktveränderungen und Anpassungen der Vertriebs-KPIs
- ▶ Klassische Vertriebsaufgaben werden automatisiert
- ▶ Multi-Channel-Strategien verlangen Multi-Channel-Controlling
- ▶ Steigender Quotendruck
- ▶ Mobiles Arbeiten nimmt stetig zu

„Dank Jedox können wir unser Reporting und die Vertriebsplanung jetzt effizient steuern und bekommen richtig Durst auf noch mehr Daten!“

(Oliver Dammann, Vertriebscontrolling,
MBG International Premium Brands GmbH)

Beispiele von Jedox-Lösungen für den Vertrieb:

- ✓ Vertriebs-Forecasting
- ✓ Pipeline Analysen
- ✓ Sales Reporting
- ✓ Social Media-Dashboard
- ✓ Vertriebsplanung
- ✓ Sales Dashboards
- ✓ Rabattsystemssimulation & -Optimierung
- ✓ Customer Lifetime Value-Analysen
- ✓ What-if-Analysen



Produktanalyse mit Jedox

Rundumblick auf Ihre Sales-Aktivitäten

Sämtliche Daten können automatisiert aus Ihrem CRM, ERP oder Data Warehouse angebunden und flexibel konsolidiert und analysiert werden. Auf diese Weise greifen Sie immer auf die neusten Aufträge und aktualisierten Inhalte, etwa Kennzahldefinitionen, zu und können zudem Ihre Vertriebsdaten mit Informationen aus der Cloud, mit demografischen Statistiken und Marktdaten verknüpfen. Analysieren Sie Umsätze, Absätze, Rabatte oder Deckungsbeiträge verteilt nach Vertriebsmitarbeiter, Region, Produkt oder Vertriebskanal – und zwar ad-hoc und flexibel bis auf Einzelbelebene.

Vertriebserfolge planen

Jedox unterstützt Sie mit umfangreichen Planungstools bei Top-down- und Bottom-up Vertriebsplanungsprozessen und erleichtert durch transparentes Status- und Workflowmanagement den Abstimmungsprozess selbst in komplexen Vertriebsorganisationen. Erstellen Sie beliebige Planungsszenarien mit What-if-Analysen zur Risikominimierung, etwa bei der Umstrukturierung von Vertriebsgebieten oder Veränderung von Quotensystemen. Von der Planung über Prospecting, Gebietsanalyse, Leadmanagement, Pipeline- und Funnel-Analyse, Account-Management bis hin zum Forecasting unterstützt Sie die integrierte Jedox-Plattform dabei, den Markt zu kontrollieren und datengesteuerte Vertriebsentscheidungen zu treffen.

Erfahren Sie mehr auf www.jedox.com und entdecken Sie Business-driven Intelligence für Ihr Unternehmen.

Kontakt: Jedox AG

web: jedox.com

mail: info@jedox.com

blog: blog.jedox.com

Ihre Vorteile: Umsatzpotenziale identifizieren und Risiken minimieren

Zentrale Informationsbereitstellung

Ihre gesamte Vertriebsorganisation bekommt flexiblen und direkten Zugriff auf alle relevanten Informationen. Lange Wartezeiten auf aktuelle Daten entfallen, da Berichte vom Sales-Manager selbstständig erstellt werden können.

Umsatzpotenziale erkennen und mehr Abschlüsse erzielen

Die optimierte Analyse ermöglicht eine bessere Pipeline-Kontrolle und gibt Ihnen die Chance, bisher ungenutzte Cross- und Up-Selling-Potenziale zu entdecken und zu erschließen.

Kollaborative Vertrieboptimierungen

Jedox vereinfacht die Zusammenarbeit innerhalb des Sales-Teams sowie abteilungsübergreifend mit Marketing, Produktion und After-Sales. Die zentrale Informationsbasis und Prozessunterstützung von Jedox gibt direkt fundierte Dateneinblicke, womit Umsatzüberraschungen vermieden werden.

Wettbewerbsvorteile durch Agilität

Reagieren Sie mit der intuitiven Jedox Suite deutlich schneller auf Marktveränderungen: Planungs-, Reporting- und Analyseanwendungen können ohne aufwendige Programmierung selbstständig von der Vertriebsabteilung umgesetzt werden.

Schlankere Prozesse dank integrierter Vertriebslösung

Fehleranfällige und zeitaufwendige Übersetzungen zwischen Planungs-, Reporting- und Forecasting-Systemen sowie der Anbindung von Daten aus Vorsystemen werden durch eine integrierte Lösung vermieden.

Risiken minimieren

Mit der „What-if“-Analysefunktionalität von Jedox können Sie Ihr Vertriebsmanagement effizienter steuern: Spielen Sie Szenarien schnell durch – z.B. was passiert, wenn der Umsatzplan justiert wird – und kontrollieren Sie so Ihr Risiko.