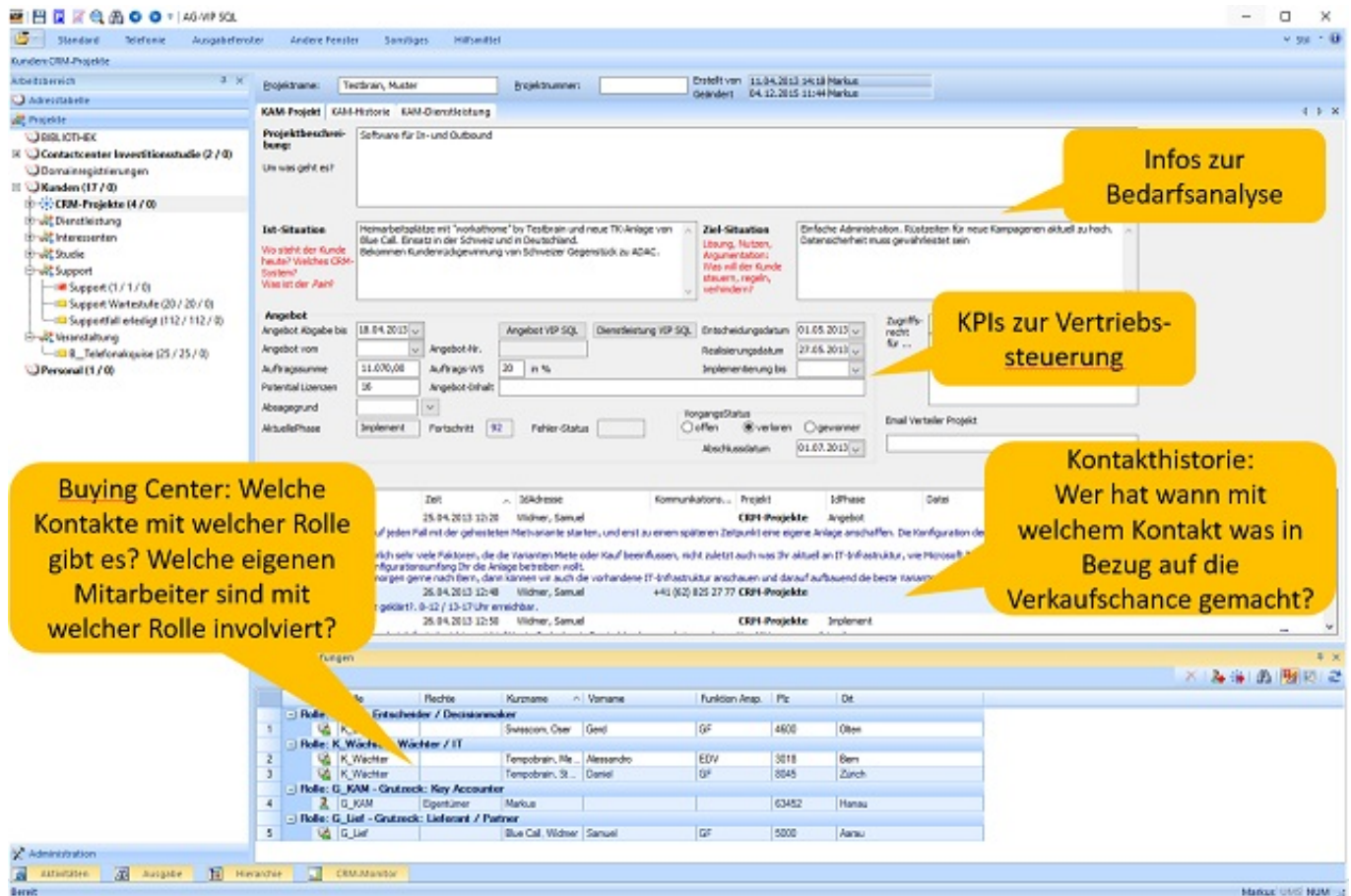


Beispiel CRM - Beispiel Selling

Beim [Solution Selling](#) geht es um den erfolgreichen Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte im B2B Umfeld an Mehr-Personen-Entscheidungsprozesse (Buying Center).



The screenshot shows a CRM software interface with several callouts highlighting key features:

- Infos zur Bedarfsanalyse:** Located at the top right, pointing to the project description and current situation fields.
- KPIs zur Vertriebssteuerung:** Located in the middle right, pointing to the offer details and KPI summary section.
- Kontakthistorie: Wer hat wann mit welchem Kontakt was in Bezug auf die Verkaufschance gemacht?:** Located at the bottom right, pointing to the contact history table.
- Buying Center: Welche Kontakte mit welcher Rolle gibt es? Welche eigenen Mitarbeiter sind mit welcher Rolle involviert?:** Located on the left side, pointing to the role assignment table.

The role assignment table at the bottom shows the following data:

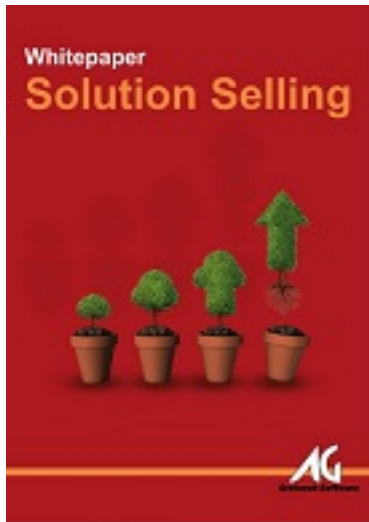
Rolle	Rechte	Kurzname	Vorname	Funktion Ansp.	Plz	Ort
1	Entscheider / Dienstleister	Swisscom, Over	Georg	GF	4600	Olten
2	K. Wächter / IT	Tempobrain, He	Alessandro	EDV	5818	Bern
3		Tempobrain, St	Daniel	GF	8545	Zürich
4	Holle: G_KAM - Grutzeck: Key Accounter	G_KAM	Markus		63452	Hansau
5	Holle: G_Lief - Grutzeck: Lieferant / Partner	G_Lief	Blue Cal. Widmer Samuel	GF	5500	Aarau

Das nachfolgende Beispiel für [AG-VIP xRM](#) besteht aus

- der CRM Projekttable inkl. Zusatztabelle "Dienstleistungen"
- drei Ansichten: xRM Projekt, xRM Historie, xRM Dienstleistung
- den CRM Projekteinstellungen mit Verkaufsphasen und Rollen

Zum Konzept des Solution Selling empfehlen wir das kostenlose [Whitepaper "Solution Selling"](#).

Musterbeispiele



Voraussetzung

Die xRM Option zu AG-VIP SQL muss für Ihre Lizenz freigeschaltet sein.

Installation des Beispiels

Laden Sie die angehängte ZIP Datei unten herunter und entpacken diese auf Ihrem Rechner.

0. Vorlage administrative Aufgabe importieren

Wählen Sie unter **Datei, Administration** den Befehl "**Vorlagen für administrative Aufgaben**". Aktivieren Sie rechts den Schalter **Import** und importieren die Datei "Einrichtung xRM Solution Selling.agadmtasks". Somit haben Sie ihre Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Einrichtung des beispielhaften Inboundprojektes in AG-VIP SQL immer vor Augen.

1. Adresstabelle importieren:

Sie melden sich mit administrativen Rechten an AG-VIP SQL an.
Wählen Sie aus dem Menü DATEI, ADMINISTRATION den Befehl ADRESSTABELLEN.
Legen Sie eine neue Adresstabelle an oder markieren eine bereits bestehende Adresstabelle, in der das neue xRM Projekt ergänzt werden soll.
Sie finden rechts den Schalter IMPORT. Wählen Sie nun die Datei "xRM Datenstruktur.agtbstr".
Bestätigen Sie die Dialoge mit OK und verlassen den Tabellenexplorer.

2. Ansicht übernehmen:

Wählen Sie aus dem Menü DATEI, ADMINISTRATION den Punkt ANSICHTEN. Der Formulareditor wird gestartet.
Hier klappen Sie im Menü DATEI, den Punkt IMPORT auf.
Importieren Sie nach einander die Dateien "xRM-Dienstleistung.agfrm", "xRM-

Historie.agfrm" sowie "xRM-Projekteinstellungen" in die Oberfläche nun ggf. modifizieren und anpassen. Speichern Sie die Ansicht im Kontext "xRM Datenstruktur" ab.

Schließen Sie den Formulareditor.

3. xRM Projekteinstellungen importieren:

Zu guter Letzt übernehmen Sie die xRM Projekteinstellungen. Beim Solution Selling wird der Verkaufsprozess in unterschiedliche, in AG-VIP SQL frei definierbare Verkaufsphasen unterteilt. Diese dienen als Grundlage für das Vertriebscontrolling über den Verkaufstrichter. Verkaufsphasen lassen sich zeitliche Meilensteine zuordnen. Bei Überschreitung warnt AG-VIP den Anwender.

Zu einem xRM Projekt lassen sich beliebig Kontakte aus der Adresstabelle verknüpfen. Die Beziehung der Kontakte zum xRM Projekt können über frei definierbare Rollen festgelegt werden.

Wählen Sie bitte aus dem Arbeitsbereich ADMINISTRATION den Punkt CRM-PROJEKTVERWALTUNG.

Markieren Sie die xRM Projekttable "xRM Datenstruktur" und wählen rechts den Schalter IMPORT.

Wählen Sie nun die Datei "xRM Projekteinstellungen.agcrm" und passen das Muster entsprechend Ihren Wünschen an.

Damit haben Sie das Muster erfolgreich implementiert. Viel Erfolg im Verkauf!

Eindeutige ID: #1356

Verfasser: Markus Grutzeck [Grutzeck Software GmbH]

Letzte Änderung: 2016-01-28 16:44