

GEVIS BI AUF BASIS VON MICROSOFT POWER BI

SALES APP - VERKAUFSDATEN EFFIZIENT NUTZEN

GEVIS BI SALES APP

Herausforderung

Geschäftsführer:innen werden täglich mit einer Informationsflut konfrontiert. Gerade in dynamischen Märkten ist es dadurch oft schwierig, den Überblick zu behalten. Was geschieht an Ihren Standorten? Wie entwickeln sich die Verkaufsdaten von Außendienstmitarbeiter:innen, Artikelsortiment und Branchen? Wie halten oder steigern Sie Ihre Marktrelevanz? Durch herrschende Preistransparenz steht die Vermeidung von Kundenabwanderungen im Fokus. Dieser Abwanderungsprozess kann permanent überwacht und gestoppt werden. Um rechtzeitige Handlungsentscheidungen treffen zu können, sollten Verkaufsmengen sowie Umsatzerlöse und Deckungsbeiträge regelmäßig analysiert werden.

Lösung

Durch jahrelange Expertise in verschiedenen Branchen ist es uns gelungen, eine für Ihren Markt spezifische Sales App zu entwickeln. Mit unserer Sales App gewinnen Sie Erkenntnisse zu marktbestimmenden Faktoren und erkennen zeitnah, wenn sich diese anders als erwartet entwickeln. Neben vorgefertigten Auswertungen, die Sie durch persönliche Nuancen veredeln können, liefert Ihnen die Sales App darüber hinaus ein Datenmodell, mit dem Sie eigene Auswertungen designen können. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie gerade im Kundengespräch sind und Ad-hoc-Auswertungen erstellen oder Ihr Controlling detaillierte Berichte, Analysen und Dashboards aufbaut.

Mehrwert

Mit der Sales App haben Sie stets einen Überblick über die verschiedenen Bereiche des Verkaufs und erhalten bei Bedarf sekundenschnell Zahlen zu folgenden Themen:

- Reisenden/Verkäufer:innen-Auswertungen
- Artikel(gruppen)-Auswertung
- Einzelhandels-Auswertungen
- Strecken-Auswertungen
- Top/Flop-Listen
- Darstellung der Kunden auf einer Landkarte z. B. für die Planung von Kundenbesuchen
- Analyse von Umsatzrückgang auf Artikel(gruppen)- oder Kundenebene
- etc.

Darüber hinaus lassen sich die Auswertungen der Sales App aufgrund des hohen Integrationspotentials innerhalb der Microsoft Anwendung direkt dort anzeigen, wo sie benötigt werden, d. h. Sie können die Analysen direkt im CRM, Sharepoint oder in **gevis** ERP anzeigen lassen. Dadurch müssen die Anwender nicht zwischen den Systemen wechseln und Sie erreichen eine hohe Akzeptanz und Nutzung der Sales App im Unternehmen.



Reisenden/Verkäufer:innen-Auswertungen

Ihre Vorteile auf einen Blick

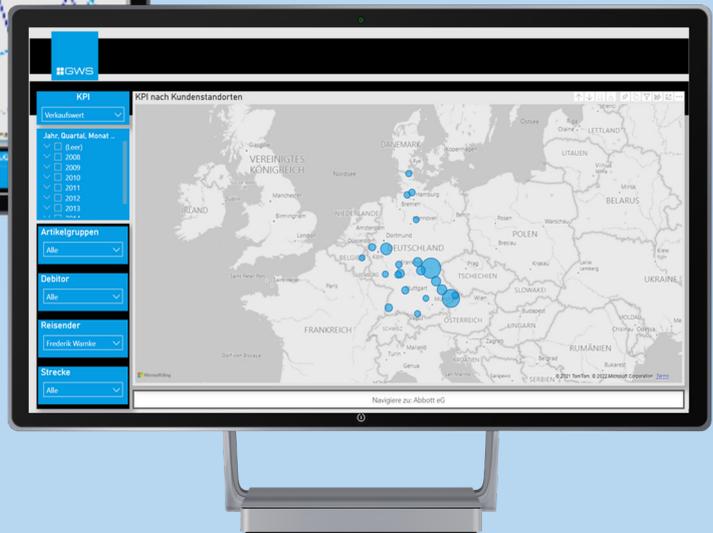
- ✓ Fundierte Entscheidungsgrundlage für die Ausrichtung Ihrer Vertriebsprozesse
- ✓ Aussagekräftige und schnell abrufbare Informationen für Kundengespräche
- ✓ Integrationsmöglichkeiten in **gevis** ERP, CRM, Sharepoint usw. (kein Systembruch)
- ✓ Weniger Fehler durch „manuelle“ Excel-Auswertungen
- ✓ Stetige Weiterentwicklung der Sales App
- ✓ Transparente Geschäftsprozesse im Bereich Sales



Weitere Einblicke in die Sales App



Jahresvergleich



Kundenstandorte mit Navigation

Haben Sie weitere Fragen? Unsere Experten stehen Ihnen gern zur Verfügung.



Maik Niggemann
 Teamleiter Bestandskundenvertrieb
 Tel.: +49 251 7000-3944
 Fax: +49 251 7000-3910
 maik.niggemann@gws.ms



Marvin Bertels
 Business Intelligence
 Tel.: +49 251 7000-3949
 Fax: +49 251 7000-3910
 marvin.bertels@gws.ms