

Vertriebsprozess-Dashboard

Prozessvisualisierung mit SharePoint leicht gemacht

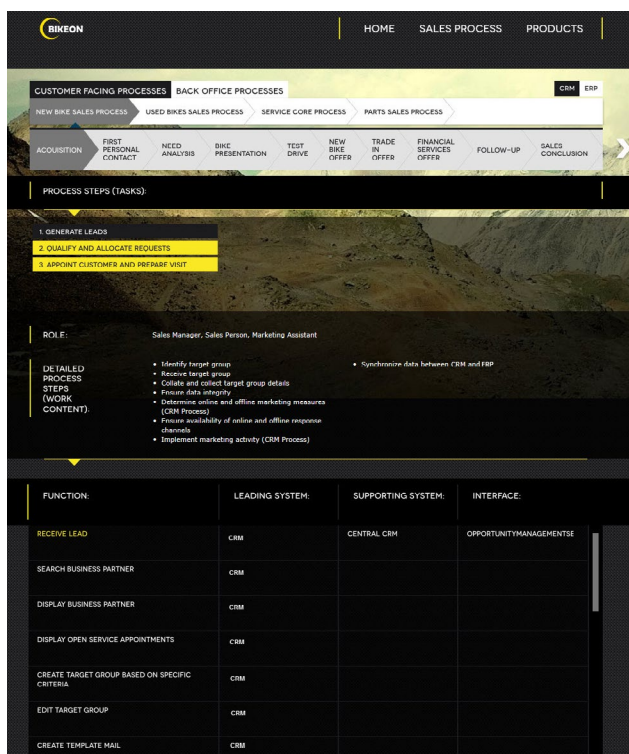
Erhöhen Sie Ihren Umsatz und verbessern Sie die Performance Ihres Vertriebs durch die Einführung des fme Vertriebsprozess-Dashboards. Das eigenständig erweiterbare Prozessvisualisierungsportal ermöglicht Ihnen eine effektive Informationsbereitstellung – zum richtigen Zeitpunkt, an die richtige Person und in der benötigten Detailtiefe.

Herausforderungen

Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für das Umsatzwachstum ist der Vertrieb. Effektive Vertriebsprozesse sind ein absolutes »Muss«, um auch zukünftig weiter wachsen zu können. Sie und Ihr Team müssen jederzeit in der Lage sein, die nächsten Schritte im Verkaufsprozess optimal planen und durchführen zu können. Eine aufwendige und zeitraubende Suche nach Informationen und Dokumenten führt zu erhöhter Arbeitsbelastung und Frustration.

Eine der größten Herausforderungen ist die Vermittlung des spezifischen Wissens über Ihren Vertriebsprozess an die Mitarbeiter – ohne diese jedoch gleichzeitig mit zu vielen Informationen zu überfluten. Die Erstellung und Veröffentlichung von komplexen Prozesslandkarten hilft nur in den wenigsten Fällen, ein gemeinsames Verständnis zu schaffen.

- Würde es Ihnen helfen, die Effektivität Ihres Vertriebs zu erhöhen und gleichzeitig die Arbeitsbelastung der Vertriebsmitarbeiter zu reduzieren?
- Würde es von Nutzen sein, hohe Transparenz im Vertriebsprozess zu haben und jederzeit bestimmen zu können, wo Sie sich im Prozess aktuell befinden?
- Wäre Ihrem Vertriebsteam geholfen, wenn es Zugang zu einem einheitlichen Informationsportal zur Planung der nächsten Arbeitsschritte und gleichzeitig den Zugriff auf die jeweils benötigten Templates hätte?
- Wäre eine Lösung hilfreich, die all dies umsetzt und sich gleichzeitig nahtlos in Ihre IT-Landschaft und Ihre MS Office-Umgebung integrieren lässt?



Vertriebsprozess-Dashboard

Ganz im Gegenteil: es führt oft dazu, dass ein Prozess nicht nachvollzogen werden kann, da sehr viele Detailinformationen auf einmal präsentiert werden. Zusätzlich muss sichergestellt sein, dass Veränderungen im Prozess schnell adaptiert werden. Die Anpassung von stark verzweigten Prozesslandkarten und die Aktualisierung und Bereitstellung der zugehörigen Dokumente ist zeitaufwendig und kostenintensiv. In vielen Fällen ist der Prozess schon wieder veraltet, bevor die Änderung die Mitarbeiter wirklich erreicht hat.

Um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen, sollte eine Lösung folgende Eigenschaften besitzen:

- sie ermöglicht die professionelle Visualisierung und effiziente Verwaltung Ihrer Prozesse
- unterstützt die Mitarbeiter bei der Selbstorganisation und reduziert die Suchzeiten für Informationen und Dokumente
- bietet den Mitarbeitern die Möglichkeit, den Grad der Informationstiefe selbst zu wählen
- kann als Single-Point-of-Information genutzt werden und beinhaltet gleichzeitig die Referenzen und Verlinkungen zu benötigten Systemen und Dokumenten

- integriert sich nahtlos in Ihre bestehende IT-Landschaft und Ihre MS Office-Umgebung
- die Prozesse können leicht durch Sie und Ihre Mitarbeiter verwaltet, gepflegt und angepasst werden

Solution

Das fme Vertriebsprozess-Dashboard ist eine erweiterbare Prozessvisualisierungslösung auf Basis von Microsoft Sharepoint, die selbst gepflegt und verwaltet werden kann.

Ihr Vertriebsprozess wird in verschiedene Detailebenen gegliedert und diese Ebenen werden anschließend in Ihr Unternehmensportal integriert. Die Anzeige erfolgt nicht statisch, sondern der Nutzer kann das Detaillevel dynamisch bestimmen. Zunächst wird eine Prozessübersicht geboten, die einen allgemeinen Eindruck des Prozessverlaufs vermittelt. Möchte ein Mitarbeiter tiefer einsteigen und die einzelnen Aufgaben zu einem Prozessschritt dargestellt haben, kann er sich den gewünschten Bereich interaktiv »aufklappen« und bekommt dann eine Übersicht der Aufgaben. Benötigt er jetzt noch einen Ansprechpartner oder möchte wissen, welcher Input für die Erfüllung der Aufgabe benötigt wird, kann er dies durch einfaches Öffnen der Aufgabe sehr leicht ermitteln. In Ergänzung dazu werden in der letzten Ebene noch zugehörige Dokumente und Verlinkungen zu den jeweils benötigten Tools und Systemen abgebildet.

Die Vorteile für Ihre Vertriebsmitarbeiter:

- direkte Nachverfolgung in welchem Prozessschritt sie sich aktuell befinden und welche Aufgaben als Nächstes anstehen
- das Detaillevel des Prozesses kann individuell durch den Mitarbeiter gesteuert werden und er wird nicht mit Informationen überladen
- direkter Zugang zu Dokumenten und Systemen aus dem Prozessportal heraus
- direkte Anzeige der zu liefernden Ergebnisse, die von anderen Abteilungen zur Weiterbearbeitung benötigt werden

Ein wichtiger Zusatzaspekt ist die Pflege und Verwaltung des Vertriebsprozess-Dashboards. Die Lösung ist so konzipiert, dass Sie und Ihre Mitarbeiter selbst in der Lage sind, die Prozesse anzupassen und Änderungen zu veröffentlichen. Auf Grund der integrierten SharePoint-Editor-Module ist dies nicht schwieriger als ein Word-Dokument zu erstellen. Ihre Mitarbeiter haben über das Vertriebsprozess-Dashboard sofortigen Zugriff und können den neuen Prozess ohne Verzögerung adaptieren.

Benefit

Strategische Vorteile

- Signifikante Reduzierung der Prozesseinführungs- und -änderungskosten
- Umsatzsteigerung durch einen effektiven Vertrieb

Prozessuale Vorteile

- Beschleunigter Vertriebsprozess
- Verbesserte Kommunikation der Prozesse und höhere Prozesstreue
- Erhöhte Transparenz und verbessertes Prozesscontrolling

Operative Vorteile

- Prozesse lassen sich leicht durch die eigenen Mitarbeiter pflegen
- Know-How-Transfer und Prozessunterstützung, die zu einer effizienten Selbstorganisation führt

Technische Vorteile

- Lösungsplattform, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden kann
- Nahtlose Einbindung in die bestehende Microsoft-Landschaft

Unsere Leistungen

Das fme Vertriebsprozess-Dashboard ist kein Softwareprodukt, sondern ein komplettes Lösungspaket. Da Standardsoftware-Lösungen Ihre individuellen Prozesse immer nur zu einem gewissen Grad abbilden können, unterstützen wir Sie während der kompletten Projektphase - vom Design, über die Implementierung bis hin zum Rollout. Unser Ziel ist es, Ihnen ein Vertriebsprozess-Dashboard bereitzustellen, das genau auf Sie und die Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten ist. Das Lösungspaket beinhaltet folgende Leistungen:

- **Prozess-Effizienz-Analyse** – Ermittlung des individuellen Nutzens der Lösung für Ihr Unternehmen
- **Prozessberatung** – Analyse und ggf. Optimierung des bestehenden Prozesses
- **Solution-Consulting** – Design, Entwicklung und Rollout der Lösung
- **Change Management** – Unterstützung bei der Einführung der Lösung und des Prozesses in die Organisation
- **Kontinuierliches Verbesserungsmanagement**