

PisaSales Business Intelligence

Mit Daten und Fakten
sicher ans Ziel



Das PisaSales CRM bietet mit seinem Benutzer- und Unternehmenscockpit, dem Drill-Down-Center, Verkaufstrichter im Forecast und dem Reportcenter allen Benutzern und Verantwortlichen wie der Geschäftsführung, Marketing-, Vertriebs- und Serviceleitern eine Data-Warehouse-Lösung für ihre Kundendaten.



PisaSales CRM Business Intelligence Modul im Überblick

- alle Kennzahlen im Blick mit dem personalisierten Cockpit
- kinderleicht anpassbare Cockpit-Ansicht für jeden Mitarbeiter aus Vertrieb, Service & Marketing
- Verkaufstrichter mit Darstellung der einzelnen Stufen des Verkaufsprozesses
- Umsatzanalysen und Prognosen der zu erwartenden Umsätze
- Soll-Ist-Vergleiche auf verschiedenen Dimensionen
- automatisch einen objektiven und zuverlässigen Forecast erzeugen
- hochkomplexe Auswertungen in Echtzeit per Knopfdruck generieren (Drill-Down-Auswertungen, Trendanalysen auf verschiedenen Dimensionen etc.)



Mit Cockpits alle Kennzahlen im Blick

- alle Cockpit-Elemente sind individuell konfigurierbar und einfach per Klick parametrisierbar
- einfache Auswahl verschiedener Datenquellen
- Auswahl der Präsentationsform (Tachometer, Balken- oder Kuchendiagramme, Tabellen)
- zentrale Cockpitverteilung durch Teamleiter oder Administratoren
- Zugriffssteuerung auf Cockpit-Elemente und Inhaltsdaten
- im PisaSales Standard steht Ihnen eine Vielzahl vorkonfigurierter Cockpit-Elemente zur Verfügung
- Auswertung der Performance Ihrer Kunden und Händler mit einem speziellen Unternehmenscockpit
- Conversion Rate zur Berechnung / Auswertung der Effektivität bei der Überführung von Lead-Anfragen in Verkäufe



Erweitern oder passen Sie Ihren Cockpit durch Customizing kundenindividuell an

- Soll-/Ist-Vergleiche: Sollwerte aus der Vertriebsplanung werden mit Daten aus der Vertriebspipeline konfrontiert, z.B. das Angebotsvolumen oder der Auftragseingang
- Verkaufstrichter: gibt Auskunft über Anzahl und Umsatz der Vorgänge in den einzelnen Akquisitionsphasen des Vertriebsprozesses
- Ist-Wert-Anzeigen: beispielsweise der aktuelle Wert abgegebener Angebote oder die aktuelle Anzahl von Kundenbesuchen
- Forecast-Analysen: grafische Darstellung des prognostizierten Angebotsvolumens, gruppiert nach Auftragswahrscheinlichkeit
- Drill-Down-Analysen: Daten werden mehrstufig in den drei Dimensionen



Kunde, Vorgang und Produkt verdichtet und in einer Faktentabelle präsentiert

- Watchlists: Vorgangsüberwachung mittels dynamischer Filter, es können beliebige Werte kumuliert werden,

z.B. die aktuelle Anzahl der Terminvereinbarungen im Rahmen einer Telemarketing-Kampagne

- u.v.m.



Verkaufstrichter

- Visualisierung der Vertriebspipeline als Verkaufstrichter nach gewichtetem oder ungewichtetem Umsatz
- Darstellung des idealen Trichters als Vorgabe für die Vertriebssteuerung
- schnelle Erkennung, ob Ihr Forecast "gesund" ist
- per Klick haben Sie alle offerierten Produkte / Leistungen z.B. in dem jeweiligen Angebot im Blick



Drill-Down-Center

- Daten mehrstufig in den drei Dimensionen Vorgang (Geschäftschance, Angebot, Auftrag), Kunde sowie Produkt/Leistung auswerten und verdichten
- Analysen per Knopfdruck generieren, wie z.B. über den Auftragswert von Produkten einer bestimmten Sparte nach Kunden
- Das Analyseergebnis wird vom System in einer umfangreichen Faktentabelle dargestellt, die sich über alle Dimensionen erstreckt
- stets tagesaktuelle Resultate dank mehrmaliger täglicher Ausführung der Drill-Down-Analysen
- mehrdimensionale Suche über Vorgänge (Geschäftschancen, Angebote, Aufträge), Kunden und Produkte
- Verdichtung über wichtige auswertungsrelevante Felder, wie z.B. Vorgangstatus, Bearbeiter, Kundengruppe, Kundenbranche, Kundenregion, Produktgruppe oder-sparte
- zeitliche Verdichtung
- interaktiver Aufbau und Darstellung von Suchpfaden
- Speicherung und Abruf von Suchpfaden
- Anzeige der Ergebnismenge in der Faktentabelle
- automatische Aktualisierung der Faktentabelle durch zyklischen Job in variablen Intervallen
- kompakte Präsentation der Faktentabelle im Benutzercockpit



Trend-Center

- mit den Daten aus den Drill-Down-Auswertungen die Trends berechnen und visualisieren
- Trendanalysen auf verschiedenen Dimensionen (z.B. Region, Sparte, Kunde, Produkt/Leistung)
- Jahres-, Monats- und Quartalsvergleiche



Übersichtslisten für Ad-hoc-Auswertungen

- frei definierbare Watchlists (dynamische Filter) und Übersichtslisten für alle Geschäftsobjekte, z.B. für Kontakte, Aktivitäten, Vertriebs-, Marketing oder Servicevorgänge
- mit Hilfe benutzerdefinierbarer Filter, wie z.B. „meine Vorgänge“ oder „kritische Vorgänge“ Daten nach verschiedenen Gesichtspunkten extrahieren
- alle Übersichten verfügen über nützliche Features, die Ihnen die Arbeit erleichtern (beliebige Sortierung, z.B. nach Go-/Get-Wahrscheinlichkeit, gewichtetem Umsatz oder Status; automatische Summenanzeige, z.B. zur Ermittlung des Auftragswertes mehrerer Angebote)
- per Knopfdruck exportieren Sie die Ergebnisse nach Excel

250+

Kunden

in **50+**

Ländern im Einsatz

145+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

Kontakt

Martina Eiden

Business Development

+49 30 747993 8

martina.eiden@justrelate.com



JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland

+49 30 747 993 0

info@justrelate.com

Version 10, Nummer:D-09-083251