

DOCHOUSE SALES

Anyone, Anywhere, Anytime

Ganz egal ob ihre Mitarbeiter unterwegs oder im Büro sind, ob sie online oder offline arbeiten. Mit DOCHOUSE Sales haben sie immer Zugriff auf aktuelle Kundendaten und können mit ihrem Team, ihren Kunden und ihren Lieferanten kommunizieren.

Single Point of Information

Ausgehend von der Adresse haben Sie Zugriff auf alle Informationen zu Ihren Kunden und Interessen. Stammdaten und statistische Daten werden mit dem ERP-System abgeglichen und stehen in DOCHOUSE Sales zur Verfügung. Sie können die gesamte Kommunikation (E-Mails, Faxe, Briefe, Besuchsberichte, Besprechungsprotokolle, Telefonnotizen, ...) sehr einfach auf Basis von Vorlagen erstellen. Alle Dokumente finden Sie direkt beim Kunden. In der Produktdatenbank stehen Ihnen immer aktuelle Produktinformationen und Preise zur Verfügung. Aufgrund dieser Daten können Sie sehr einfach Angebote erstellen und Ihre Verkaufschancen pflegen und verfolgen.

Managementinformationen

Die Verkaufschancen werden automatisch verdichtet und konsolidiert. Somit kann das Management jederzeit die Vertriebspipeline analysieren und Umsatzprognosen nach verschiedenen Kriterien bis auf Produktebene erstellen. Sie können schnell reagieren, wenn Sie Abweichungen von der Planung feststellen.

DOCHOUSE Caredesk Integration

Durch die Integration in DOCHOUSE Office kann sich auch der Vertrieb jederzeit den Servicestatus seines Kunden anzeigen lassen. Umgekehrt hat auch der Service Einsicht in die vertrieblichen Aktivitäten beim Kunden und kann seine Prioritäten setzen.



Wichtige Funktionen

- ▼ **Produktkatalog**
Artikel verwalten: manuelle Pflege oder Abgleich mit Ihrem ERP-System. Artikelsets fassen Artikel zu Bundles zusammen.
- ▼ **Opportunities**
Erfassen von Verkaufschancen mit Informationen über Kunde, Wettbewerb, Produkte und den Status des Vertriebszyklus.
- ▼ **Angebote**
Gestalten Sie flexible Angebote
- ▼ **Pipeline Analyse**
Betrachtung der Verkaufschancen nach verschiedenen Kriterien
- ▼ **Forecast Analyse**
Erstellung automatisch Prognosen für Auftragseingänge, Umsetzungstermine und Rechnungstermine.
- ▼ **ERP Integration**
ERP-Systeme können zum Austausch von Stammdaten angekoppelt werden.
- ▼ **CTI Integration**
Eine Schnittstelle für CTI-Systeme ist vorhanden.
- ▼ **NUTBASER-Integration**
Vertrieboptimierte Verkaufsmethodik zur Steigerung der aktiven Verkaufszeit.

Vertriebsprozesse beherrschen

Definieren Sie für Standardabläufe (z.B. Kundenanfrage aus dem Internet) Workflows. Jeder Mitarbeiter im Team erhält somit automatisch seine Aufgaben zugewiesen und Sie sind ständig über den Status der Aktivitäten informiert.

Verkaufschancen im Überblick

Jeder Vertriebsmitarbeiter kann schnell und einfach seine Verkaufschancen erfassen und pflegen. Somit hat er seine Auftragsmöglichkeiten immer im Überblick und kann seine Aktivitäten steuern.



DocHouse GmbH
www.dothouse.de

acceptIT 

Advance Your Business. Now.

acceptIT GmbH
Klingenderstraße 22
33100 Paderborn

Telefon +49 5251 69398-0
info@accept-it.de
www.accept-it.de