

Sales-Software Wiesel

Internationale Vertriebssteuerung by ResultFraming & »Wiesel«

ResultFraming-Tools



- > Nun wird die atomisierte Datenoberfläche blitzschnell in die Software-Tools generiert und zusammengefasst, die den Vertrieb in die powervollen Handlungsrahmen/Leitplanken orientiert, die hocheffiziente Resultate ermöglichen.
- > Ebenso wird eine automatisierte Sales-Intelligenz etabliert, die Abweichungen, Logikbrüche, Unschärfen sofort in ein Management-Berichts-System verwandelt, die die Sellingteams, Vertriebsleiter eigeninitiiert informiert.
- > Daten werden auf einer Seite verdichtet, für jede Rolle auch über Länder hinweg und über Drill-Down konkretisiert.



STEUERUNG
Außendienst



SPARRING Lea-
dership



MANAGEMENT
Länder

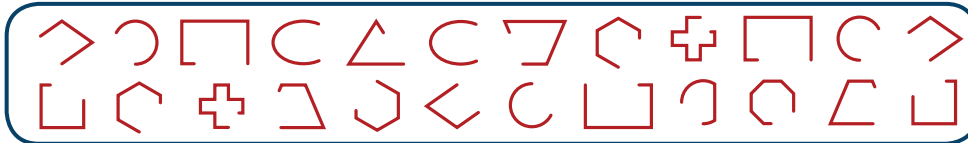


STRATEGIE
Region

Transfer Platform



- > Die unterschiedlichen Informationen aus den Softwareplattformen werden in einer Transferplattform atomisiert, die Informationsstrukturen werden destrukturiert und in einem logischen losen Datenfeld neu organisiert. Jetzt sind die Daten bereits neu aggregiert, um konfiguriert zu werden.
- > Das Gleiche gilt für einheitliche, weltweit eingesetzte Einheitssoftware eines Herstellers, die ebenfalls für die Steuerung in atomisierte Subelemente aufgelöst wird.



- > Die vielfältigen Informationen diverser Software, Versionen und Sprachen wird atomisiert und ohne notwendige Änderungen in eine Struktur gebracht.

Differente Länder-Software



- > Die Länder setzen mitunter weltweit die unterschiedlichsten Softwarehersteller ein: Oracle, SAP, Salesforce, Microsoft, Epicor etc. Oft in unterschiedlichsten Releases und mit den abenteuerlichsten Extras, oft mit Excel-basierten Zusatztabelle.
- > Oder das exakte Gegenteil: eine einheitliche, monolitische, weltweit mächtige, eingesetzte Einheitssoftware, die unbeweglich wie ein Tanker schnelle, flexible Lösugen nur in langen Abstimmungsprozessen ermöglicht.



- > WICHTIG: IT-Systeme der einzelnen Länder bleiben unverändert. Mitarbeiter arbeiten weiterhin mit ihren CRM-Ansichten.



- > Diese drei Ebenen interagieren zusammen zu der innovativen Software „Wiesel“.
- > Die „One Pager Tools“ sind in ihrer selbsterklärenden Einfachheit und Supertransparenz extrem pflegeleicht und in der Anwendung intuitiv und zeitsparend.
- > Die Investition für Wiesel halbiert die Kosten; die klassischen IT-Lösungen werden zielgerichtet ergänzt.
- > Ein weiteres Plus: die schnelle Umsetzungsperformance. In bereits 3-6 Monaten ist sie einsatzfähig.
- > Wiesel ist ein innovativer Paradigmenwechsel. Diese neue Generation ermöglicht Vertriebssteuerung in Ergänzung zum klassischen CRM.