

SAP Business One 10.0 CRM: Aktivitäten und Opportunities

SBO4000

➤ Jetzt kostenlose Online-Demo starten



Inhalt

- Aktivitäten
- dazugehörige Berichte
- Opportunities
- dazugehörige Berichte
- Opportunity Pipeline

Aktivitäten - Einführung

Bei Aktivitäten handelt es sich um Interaktionen mit Geschäftspartnern in Form von Telefonaten, Meetings, Aufgaben usw. Es können einmalige oder wiederkehrende Aktivitäten verwaltet werden, vergangene und geplante Aktivitäten (To Dos) festgehalten werden.

Aktivitäten sind in alle wichtigen Bereiche eingebaut und werden sehr oft im Zusammenhang mit einem anderen Element aus SAP Business One angelegt oder abgerufen, wie z. B. Geschäftspartner, Ein- und Verkaufsbelege, Serviceabrufe, Opportunities oder Kalendereinträge. Aktivitäten vernetzen sozusagen viele Bereiche in SAP Business One.

Alle Aktivitäten werden automatisch in den Business One Kalender aufgenommen und in Aktivitätsberichten zusammengefasst, mit deren Hilfe man:

- Tage, Wochen und Monate planen kann
- Kommunikation mit Geschäftspartnern analysieren kann (anhand geplanter und bereits abgeschlossener Aktivitäten)
- das Fortschreiten von Opportunities und Serviceabrufen (im Falle von Kundenservice und Wartungsverträgen) der Geschäftspartner überwachen kann

Beispiele für Aktivitäten:

- **Vertrieb:** Kommunikation mit bestehenden Kunden und Interessenten kann festgehalten werden, im Falle von Interessenten oder neuen Aufträgen können zudem Opportunities angelegt werden
- **Verkauf:** Kommunikation rund um den Verkaufsprozess kann festgehalten werden, bspw. der Grund einer Retoure sowie die Kommunikation rund um die Retoure oder das Zustandekommen eines Rahmenvertrags kann festgehalten werden
- **Einkauf:** Kommunikation mit bestehenden Lieferanten oder Kommunikation rund um die Geschäftsanbahnung mit einem neuen Lieferanten kann gespeichert werden
- **Artikelstamm:** Preisverhandlungen mit Lieferanten können abgelegt werden oder Probleme, die mit dem Produkt auftreten und vieles mehr

Aktivität - Allgemein

Die Einordnung der Aktivität findet im gleichnamigen Feld statt. Die Art der Aktivität ist dabei von SAP Business One fix vorgegeben; dies kann ein **Telefonat**, eine **Besprechung**, eine **Aufgabe**, eine **Notiz**, eine **Kampagne** oder **Sonstiges** sein. Je nachdem, welche Art der Aktivität ausgewählt wurde, ändern sich die Felder auf der Registerkarte Allgemein. Für eine Aufgabe wird ein Status benötigt, für eine Besprechung eine Adresse etc.

Aktivitätstypen und Themen können jederzeit neu angelegt werden

Dieselbe Aktivität kann wiederholt werden, hierfür kann eine Erinnerung definiert werden

Aktivität

Aktivität: **Besprechung**
Typ: **Vorstellung**
Thema:
Zugeordnet zu: **Benutzer** Robert Leitner
Zugeordnet von: Robert Leitner
☐ Persönlich

Nummer: 1
GP-Code: CS0000 Kunde
GP-Name: INTINT, Inc
Ansprechpartner: Ingrid Lander
Telefon: (44) 405060-20

Allgemein | Weitere Details | Inhalt | Verknüpfter Beleg | Anhang

Bemerkungen: Vorstellung neue Produktpalette

Startzeit: 06.06.2012 15:00
Endzeit: 06.06.2012 17:00
Dauer: 2 Stunden

Priorität: Normal
Besprechungsort: Geschäftspartner: Adresse
Adress-ID: Rechnungsempfänger

Adresse
Straße: 10 Rayleigh Road
Ort: London
Raum:

Bundesland/Region:
Land: United Kingdom

Wiederholung: Keine

☐ Erinnerung: 15 Minuten

☐ Mit Vorbehalt
☐ Inaktiv
☐ Abgeschl.

Folgeaktivität

Aktualisieren Abbrechen

Mit Vorbehalt

Zeigt an, dass Sie nicht sicher sind, ob das Meeting stattfinden wird.

Inaktiv

Deaktiviert die Aktivität und entfernt sie aus Ihrem Kalender. Sie können sie weiterhin aktualisieren und sie reaktivieren.

Geschlossen

Schließt die Aktivität ab.

Folgeaktivität: Öffnet ein neues Fenster Aktivität, in dem Sie die Folgeaktivität, die sich aus der aktuellen Aktivität ergibt, erfassen können.

Aktivität – Weitere Details und Inhalt

Eine Ressource kann eine Ware, eine Maschine, eine Arbeitskraft usw. sein, die zur Produktion von Waren und zur Erbringung von Dienstleistungen eingesetzt wird. Anders als bei Artikeln sind bei Ressourcen für einen Zeitraum Kapazitäten verfügbar, die in einem Produktionsprozess verbraucht werden können.

Aktivität

Aktivität	Besprechung	Nummer	1
Typ	Allgemein	GP-Code	C50000 Kunde
Thema		GP-Name	INTINT, Inc
Zugeordnet zu	Benutzer Robert Leitner	Ansprechpartner	Ingrid Lander
Zugeordnet von	Robert Leitner	Telefon	(44) 405060-20

☐ Persönlich

Allgemein Weitere Details Inhalt Verknüpfter Beleg Anhang

Ressource

Ressource Nr.	
Leistungsart	
Kostenbestandteil	

Aktualisieren Abbrechen

Aktivität

Aktivität	Besprechung	Nummer	1
Typ	Allgemein	GP-Code	C50000 Kunde
Thema		GP-Name	INTINT, Inc
Zugeordnet zu	Benutzer Robert Leitner	Ansprechpartner	Ingrid Lander
Zugeordnet von	Robert Leitner	Telefon	(44) 405060-20

☐ Persönlich

Allgemein Weitere Details Inhalt Verknüpfter Beleg Anhang

Herr Lander kenne ich aus meiner Zeit bei XZ.
Er interessiert sich sehr für die aktuelle Produktpalette.
Wir haben vereinbart, dass ich mich Anfang Dezember bei ihm melden, um seine Bedarfe zu besprechen.]

OK Abbrechen

Individuelle Texte können hinzugefügt werden

Aktivität – Verknüpfter Beleg und Anhang

In der Registerkarte Verknüpfter Beleg können Belege zu Aktivitäten zugeordnet werden. Mögliche Belege sind Verkaufs- und Einkaufsbelege, wie Angebote oder Retouren, aber auch Rahmenverträge, Artikelstamm oder Journalbuchungen.

Aktivität

Aktivität: **Besprechung**
Typ: **Allgemein**
Thema:
Zugeordnet zu: **Benutzer** **Robert Leitner**
Zugeordnet von: **Robert Leitner**
☐ **Persönlich**

Nummer: **1**
GP-Code: **C50000** **Kunde**
GP-Name: **INTINT, Inc**
Ansprechpartner: **Ingrid Lander**
Telefon: **(44) 405060-20**

Verknüpfter Beleg

☐ **Geparkten Beleg verknüpfen**
Belegart: **Angebote**
Belegnummer: **328**
☒ **Mit GP in Zusammenhang stehende Belege anzeigen**

Vorherige Aktivität:

Anhang

#	Zielfad	Dateiname	Anhangsdatum	Freitext
1	C:\Program Files (x86)\test	22.10.2019		

Aktivität

Aktivität: **Besprechung**
Typ: **Allgemein**
Thema:
Zugeordnet zu: **Benutzer** **Robert Leitner**
Zugeordnet von: **Robert Leitner**
☐ **Persönlich**

Nummer: **1**
GP-Code: **C50000** **Kunde**
GP-Name: **INTINT, Inc**
Ansprechpartner: **Ingrid Lander**
Telefon: **(44) 405060-20**

Verknüpfter Beleg

Anhang

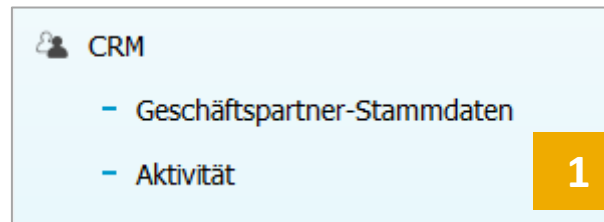
Aktualisieren **Abbrechen**

In der Registerkarte Anhänge können Dateianhänge jeder Art zu einer Aktivität hinterlegt werden.

Aktivitäten erstellen

Eine Aktivität wird hauptsächlich erstellt über:

1. CRM > Aktivität
2. Verkaufs- oder Einkaufsbeleg öffnen > rechter Mausklick: Neue Aktivität
3. Artikelstamm öffnen > rechter Mausklick: Neue Aktivität
4. GP Stamm öffnen > Sie können auch: Aktivität anlegen



Angebot

Kunde: C20000
Name: PC Welt GmbH & Co.KG
Ansprechpartner: Christian Gander
Kundenref.nr.:
Hauswährung:

Nr.: Hardware 1
Status: Geschlossen
Buchungsdatum: 05.01.2006
Gültig bis: 04.02.2006
Belegdatum: 05.01.2006

Inhalt Logistik

Artikel/Serviceart Artikel

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung
1		A00001	IBM Infoprint 1312
2		A00002	IBM Infoprint 1222
3		A00003	IBM Infoprint 1226
4		A00004	HP Color Laser Jet
5		A00005	HP Color Laser Jet

2

Duplizieren
Zielbeleg...
Zeilendetails...
Neue Aktivität
Bruttogewinn...
Berechnung von Volumen und Gewicht...
Eingangs- und Abschlussbemerkungen
Aktivitätenübersicht
Zugehörige Opportunities
Verknüpfungsplan...

Artikelstammdaten

Artikelnr.: Manuell A00001
Beschreibung: J.B. Multifunktionsdrucker 1420
Fremdsprachiger Name:
Artikelart: Artikel
Artikelgruppe: J.B. Drucker
ME-Gruppe: Manuell
Preisliste: Basis Preisliste
Barcode: Stückpreis: Hauptwährung: 110,00 EUR

Allgemein Einkaufsdaten Verkaufsdaten Bestandsdaten

3

Entfernen
Duplizieren
Neue Aktivität
Geschäftspartnerkatalognummern
Stückliste
Alternativartikel

Geschäftspartner-Stammdaten

Code: Manuell C20000
Name: PC Welt GmbH & Co.KG
Fremdsprachiger Name:
Gruppe: High Tech
Währung: Euro
UID-Nummer:

Allgemein Ansprechpartner Adressen Zahlungsbedingungen Zahlungsauf. Buchhalt. Eigenschaften Bemerkungen Anhänge

Tel. 1: 030/56590-1
Tel. 2:
Mobiltelefon:
Fax: 030/56590-2
E-Mail: info@pcweltgmbh.sap.de
Webseite: www.pcweltgmbh.sap.de
Versandart: UPS Ground
Passwort:

GP-Projekt:
Branche:
Geschäftspartnertyp: Firma

Alias-Name:

GLN:

4

Zugehörige Serviceabrufe anzeigen
Zugehörige Aktivitäten anzeigen
Zugehörige Opportunities anzeigen
Zugehörige wiederek. Transaktionen anzeigen
Zugehörige Rahmenverträge für V.
Zugehörige Serviceaufträge anzeigen

Aktivität anlegen
Serviceauftrag anlegen
Opportunity anlegen
Angebot anlegen
Kundenauftrag anlegen
Ausgangsberechnung anlegen
Ausgangsgutschrift anlegen
Kunde 360 anzeigen
Retourenanfrage anlegen

Sie können auch

Aktivitäten bearbeiten1

Geplante Aktivitäten können bearbeitet werden über:

1. Berichtsauswahl > Meine Aktivitäten
2. Widget > Meldungen und Alarme (das Widget muss im Cockpit aktiv sein)
3. Maske Übersicht Nachrichten/Alarme. Die Funktion wird aufgerufen über das Symbol „Nachrichten“. Dieses steht in der Symbolleiste links von Kalender
- (4). Die Funktion „Alarm für geplante Aktivitäten“ kann unter Benutzer-Definition > Serviceleistungen auch so eingestellt werden, dass sie sich bei jedem Anmelden automatisch öffnet (5).
6. Kalender

Berichtsauswahl

- Finanzwesen
- CRM
- Meine Aktivitäten**
- Aktivitätenübersicht
- Inaktive Kunden
- Kampagnenliste
- Opportunities
- Opportunities
- Einkauf und Verkauf
- Geschäftspartner
- Bankenabwicklung

Meine Aktivitäten - Robert Leitner

☐ Nur offene Aktivitäten anzeigen
 ☐ Geplante Serviceabrufe anzeigen

Nummer	Startdatum	Startzeit	Bearbeitet von	Aktivität	Wiederholung	GP-Name
53	16.10.2019	08:01	Robert Leitner	Telefonat	Keine	
51	17.07.2019	14:03	Robert Leitner	Telefonat	Keine	Heinz Müller
58	21.10.2019	10:00	Robert Leitner	Telefonat	Keine	Heinz Müller
34	10.01.2016	15:01	Robert Leitner	Kampagne	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
45	02.07.2019	08:50	Robert Leitner	Sonstige	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
48	16.07.2019	19:43	Robert Leitner	Telefonat	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
22	12.02.2013	19:43	Robert Leitner	Kampagne	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
55	16.10.2019	08:08	Robert Leitner	Telefonat	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
57	22.10.2019	20:20	Robert Leitner	Telefonat	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
5	06.06.2012	15:01	Robert Leitner	Kampagne	Keine	PC Welt GmbH & Co.K
35	10.01.2016	15:01	Robert Leitner	Kampagne	Keine	Mikrochips GmbH
47	16.07.2019		Robert Leitner	Aufgabe	Keine	Mikrochips GmbH
6	06.06.2012	15:01	Robert Leitner	Kampagne	Keine	Mikrochips GmbH
23	12.02.2013	19:43	Robert Leitner	Kampagne	Keine	Mikrochips GmbH

Meldungen und Alarme

Datum	Betreff	von
2019/10/23	Für heute geplante Aktivitäten	Server
2019/10/21	Für heute geplante Aktivitäten	Server
2019/10/17	Für heute geplante Aktivitäten	Server
2019/10/16	Abweichung vom Kreditlimit	Robert Leitner

Übersicht Nachrichten/Alarme

Eingang		Ausgang		Gesendete Nachrichten	
Betreff	Datum	Uhrzeit	Von		
Für heute geplante Aktivitäten	23.10.2019	07:08	Server		
Für heute geplante Aktivitäten	21.10.2019	20:29	Server		
Für heute geplante Aktivitäten	17.10.2019	08:07	Server		
Abweichung vom Kreditlimit	16.10.2019	13:37	Robert Leitner		

#	GP-Code	Name d. Ansprechpartners	Telefon	Bemerkungen
1	C30000	Helmut Baumgärtner	89/345-1000	Terminabsprache
2	C20000	Christian Gander	030/56590-1	Kampagne Sommerspezial
3	C23900	Herbert Mayer	0621/654-760	Kampagne Sommerspezial
4	C30000	Helmut Baumgärtner	040/345-1000	Kampagne Sommerspezial
5	C40000	Jürgen Walter	069/632-3300	Kampagne Sommerspezial
6	C42000	Silvia Tingel	040/115-7700	Kampagne Sommerspezial

Benutzer - Definition

☒ Superuser
 ☐ Mobile-Benutzer

Benutzercode: manager
 Benutzername: Robert Leitner
 Standards:

Bei jeder Anmeldung

☐ Datenprüfung ausführen
☐ Wechselkurstabelle öffnen
☒ Dauerbuchungen zur Ausführung anzeigen
☒ Wiederkehrende Transaktionen zur Ausführung anzeigen
☒ Alarm für heute geplante Aktivitäten ausgeben
☒ Inbox bei neuen Nachrichten anzeigen
☐ Fenster z. Aktual. d. Kartenbelegref. anzeigen
☐ Fenster vordatierte Schecks öffnen
☒ Arbeitsvorrat bei Eingang neuer Aufgabe anzeigen

Aktivitäten bearbeiten2

Geplante Aktivitäten können bearbeitet werden über:

1. Berichtsauswahl > Meine Aktivitäten
2. Widget > Meldungen und Alarme (das Widget muss im Cockpit aktiv sein)
3. Maske Übersicht Nachrichten/Alarme. Die Funktion wird aufgerufen über das Symbol „Nachrichten“. Dieses steht in der Symbolleiste links von Kalender
- (4). Die Funktion „Alarm für geplante Aktivitäten“ kann unter Benutzer-Definition > Serviceleistungen auch so eingestellt werden, dass sie sich bei jedem Anmelden automatisch öffnet (5).
6. Kalender

Kalender - Donnerstag 24 Oktober 2019

Datum: 21.10.2019 | Wechselt | Heute

☐ Mgnat ☐ Woche ☒ Arbeitswoche ☐ Tag ☐ Gruppenans.

Anzeigen: [Icons]

	Mo - 21 Okt.	Di - 22 Okt.	Mi - 23 Okt.	Do - 24 Okt.	Fr - 25 Okt.
6:00					
6:30					
7:00			Anlagenstillstand		
7:30					
8:00					
8:30					
9:00					
9:30					
10:00	Update der Produktpalette				
10:30					
11:00					
11:30					
12:00					
12:30					
13:00					
13:30					
14:00		Fortsetzung: Vorstellung Produktpalette			
14:30					
15:00					
15:30					
16:00					
16:30					
17:00					
17:30					

Opportunities – Einführung1

Mit dem Modul Opportunities können Sie **potenzielle Geschäftschancen** (Opportunities) anhand des Fortschritts von Aktivitäten, wie Besprechungen und Verhandlungen, und anderer Etappen in der Verkaufspipeline verfolgen und analysieren. Opportunities können für Interessenten, als auch bestehende Kunden angelegt werden. Ebenso können Opportunities auf der Einkaufseite angelegt werden.

Umfassende Prognosemethoden erlauben es Ihnen, **voraussichtliche Einnahmen abzuschätzen** und Ihre **Verkaufsaktivitäten zu priorisieren**.

Mithilfe der Registerkarten des Fensters Opportunity können Sie die Opportunity von der Erstellung und Konfiguration über die Aktualisierung und Berichterstellung bis hin zu ihrem Abschluss bearbeiten.

Analysen können pro Stufe, pro Benutzer oder als Übersicht in den Berichten angezeigt werden.

Berichte können nach verschiedenen Parametern gefiltert werden, z. B. Geschäftspartner, Vertriebsmitarbeiter und Zeitraum.

Die Verwaltung einer Opportunity beinhaltet die Pflege von Daten zu den diversen Aktivitäten jeder Prozess-Stufe bis zum Abschluss der Opportunity als gewonnenes oder verlorenes Potenzial.

Im Fenster Opportunity können Sie:

- Informationen zum potenziellen Umsatzvolumen überwachen
- den Fortschritt der Verhandlungen aktualisieren
- jede Stufe des Verkaufsprozesses analysieren
- Berichte erzeugen
- Opportunities schließen oder löschen
- geschlossene Opportunities wieder öffnen

Opportunities – Einführung2

Bevor Sie Opportunities definieren können Sie Verkaufsgebiete und... (Administration > Definitionen > Allgemein > Gebiete)

Gebiete - Definition

Gebiet: Details

Name: Süd-West

Übergeordnetes Gebiet: Süd

Standortfolge: Letzter/Letzte/Letztes

☐ Inaktive anzeigen

OK Abbrechen Inaktiv setzen @leichrang. Element hinzufüg. Untergeordn. Element hinzufüg.

Nord

- Nord-Ost
- Nord-West

Süd

- Süd-Ost
- Süd-West

Ost

West

... Verkaufsstufen festlegen (Administration > Definitionen > Opportunities > Verkaufsstufen)

Opportunity-Stufen - Definition

#	Name	Stufenr.	Abschlussprozentsatz	Verkauf	Einkauf	Storniert
1	Erstkontakt	10	1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Qualifikation	20	5	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Präsentation	30	15	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Angebot	40	35	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Auftrag	50	100	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OK Abbrechen

Jede Verkaufsstufe ist mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit des positiven Geschäftsabschlusses verknüpft.

Das bedeutet, jeder Stufe ordnen Sie eine Wahrscheinlichkeit zu, mit der auf dieser Stufe ein Geschäft abgeschlossen wird.

Naturgemäß steigert sich dieser Prozentsatz, je höher die Verkaufsstufe ist.

Die Checkbox storniert dient dazu, eine Verkaufsstufe inaktiv zu setzen.

Die Checkboxen Verkauf und Einkauf sagen aus, dass diese Stufe im Verkauf oder Einkauf in Ihrem Unternehmen relevant ist.

Opportunity - Potenzial

Eine Opportunity kann für den Verkauf (Kommunikation mit bestehenden Kunden und Interessenten), als auch für den Einkauf (Kommunikation mit dem Lieferanten) gepflegt werden.

Umsatz, der mit dem Kunden/Lieferanten bereits getätigt wurde.

Name des verantwortlichen Vertriebsmitarbeiters, sowie das entsprechende Geschäftspartnergebiet

Das Potenzial und der geplante Zeitraum wird festgelegt.

Der gewichtete Betrag ergibt sich aus:
Potentielltem Betrag x Abschluss in %.

Im Feld Interessensgrad kann großes, mittleres oder geringer Interesse definiert werden.

Es wird automatisch eine Nummer vergeben, individuell kann ein Name vergeben werden

Der Status (Offen, Gewonnen oder Verloren) wird über das Register Zusammenfassung vergeben.

Das Feld offene Aktivitäten zeigt an, welche Maßnahmen geplant sind, um die Opportunity voranzubringen.

Der Abschluß in % entspricht der in Ihrem Unternehmen definierten Opportunity-Stufe. Diese wird im Fenster Stufen definiert.

Opportunity

Opportunity-Art: ☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode: KUN02

Geschäftspartnername: Lieblingskunde

Ansprechpartner: Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag: 10.760,50 EUR

Geschäftspartnergebiet: Nord

Vertriebsmitarbeiter: Kein Vertriebsmitarbeiter

Eigentümer: Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name: 111

Opportunity-Nr.: 111

Status: Offen

Eröff.datum: 24.10.2019

Abschlussdatum:

Offene Aktivitäten:

Abschluss %: 6%

Potenzial Allgemein Stufen Partner Mitbewerber Zusammenfassung Anhänge

Geplanter Abschluss in: 50 Tage

Geplantes Abschlussdatum: 13.12.2019

Potenzieller Betrag: 1.000.000,00

Gewichteter Betrag: 60.000,00

Bruttogewinn %: 0,0000

Bruttogewinnsumme: 0,00

Interessensgrad: Grosses Interesse

Interessensbereich

#	Beschreibung
1	

Aktualisieren Abbrechen

Referenzierte Belege

Über den Button Referenzierte Belege, können alle Belege geöffnet werden, die hinterlegt sind. Das Hinterlegen der Belege findet im Register Stufen statt.

Opportunity - Allgemein

Ein Channel-Partner ist ein dritter Geschäftspartner, der als Vermittler für dieses Geschäft fungieren kann.

Opportunity

Opportunity-Art: ☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode: KUN02

Geschäftspartnername: Lieblingskunde

Ansprechpartner: Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag: 10.769,50 EUR

Geschäftspartnergebiet: Nord

Vertriebsmitarbeiter: -Kein Vertriebsmitarbeiter

Eigentümer: Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name:

Opportunity-Nr.: 111

Status: Offen

Eröff.datum: 24.10.2019

Abschlussdatum:

Offene Aktivitäten:

Abschluss %: 6%

Potenzial Allgemein Stufen Partner Mitbewerber Zusammenfassung Anhänge

GP Channel Code: ZB1

GP Channel Name: ZB Kunde

GP Channel Anspr.:

GP-Projekt: IT Subprojekte

Informationsquelle: Messe

Branche: Dienstleistung

Bemerkungen:

Aktualisieren Abbrechen Aktivitätenübersicht Referenzierte Belege

Projekte sind Teil der Kostenrechnung.

Im Feld Informationsquelle kann angegeben werden, wie man an diese Opportunity gelangt ist.

Im Feld Branche können zahlreiche Branchen angelegt und selektiert werden.

Im Feld Bemerkungen ist Platz für Freitext zu Ihrem Interessenten, Kunden oder Lieferanten.

Opportunity - Stufen

Auf der Registerkarte Stufen werden alle Stufen angelegt, die mit einem Interessenten, Kunden, Lieferanten durchlaufen werden. Jede Stufe kann dabei beliebig oft durchlaufen und es können auch Stufen übersprungen werden. Beim Anlegen der Opportunity wird automatisch die erste Stufe voreingestellt.

Opportunity

Opportunity-Art ☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode

Geschäftspartnername

Ansprechpartner

Rechnungsgesamtbetrag

Geschäftspartnergebiet

Vertriebsmitarbeiter

Eigentümer

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name

Opportunity-Nr.

Status

Eröff.datum

Abschlussdatum

Offene Aktivitäten

Abschluss %

#	Startdatum	Abschlussdatum	Vertriebsmitarbeiter	Stufe	%	Potenzieller Betrag	Gewichteter Betrag	GP-Belege anzeigen	Belegart	Belegnr.	Aktivitäten	Eigentümer
1	24.10.2019	28.11.2019	-Kein Vertriebsmitarbeiter	Interessent	6,0000	1.000.000,00	60.000,00	<input type="checkbox"/>				Leitner, Robert

Es wird der Vertriebsmitarbeiter aus dem Kopf der Opportunity in die Stufe eingetragen. Dies kann aber auch angepasst werden.

Der Prozentsatz einer Stufe wird festgelegt unter: Administration > Definitionen > Opportunities > Verkaufsstufen.

Potenzieller Betrag und Gewichteter Betrag werden aus der Verkaufsstufe bzw. von der Registerkarte Potenzial abgeleitet und können pro Stufe angepasst werden.

An die Stufen können Belege sowie Aktivitäten geknüpft werden.

Aktivitätenübersicht

Referenzierte Belege

Opportunity - Partner

Auf der Registerkarte Partner können Partner zu der entsprechenden Opportunity festgelegt werden. Die Partner können auch Geschäftspartner sein und im Feld Beteiligter GP angezeigt werden. Es können mehrere Partner angelegt werden.

Opportunity

Opportunity-Art

☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode

➔ KUN02

Geschäftspartnername

Lieblingskunde

Ansprechpartner

Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag

10.769,50 EUR

Geschäftspartnergebiet

➔ Nord

Vertriebsmitarbeiter

-Kein Vertriebsmitarbeiter-

Eigentümer

➔ Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name

Opportunity-Nr.

111

Status

Offen

Eröff.datum

24.10.2019

Abschlussdatum

Offene Aktivitäten

Abschluss %

6%

Potenzial

Allgemein

Stufen

Partner

Mitbewerber

Zusammenfassung

Anhänge

#	Name	Beziehung	Beteiligter GP	Bemerkungen
1	Elektronik GmbH	▼ Partner		
2		▼		

Aktualisieren

Abbrechen

Aktivitätenübersicht

Referenzierte Belege

Opportunity - Mitbewerber

Auf der Registerkarte Mitbewerber werden Mitbewerber angegeben. Der Mitbewerber wird nach dem gleichen Schema wie der Partner angelegt. Zusätzlich können noch die Gefahrenstufe angelegt werden, mit das Risiko definiert wird, die von dem Mitbewerber ausgeht. Es können mehrere Wettbewerber angelegt werden. Falls die Opportunity nicht selbst gewonnen wird, kann markiert werden, welcher Wettbewerber zum Zug kam.

Opportunity

Opportunity-Art

☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode

➔ KUN02

Geschäftspartnername

Lieblingskunde

Ansprechpartner

Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag

10.769,50 EUR

Geschäftspartnergebiet

➔ Nord

Vertriebsmitarbeiter

-Kein Vertriebsmitarbeiter-

Eigentümer

➔ Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name

Opportunity-Nr.

111

Status

Offen

Eröff.datum

24.10.2019

Abschlussdatum

Offene Aktivitäten

Abschluss %

6%

Potenzial

Allgemein

Stufen

Partner

Mitbewerber

Zusammenfassung

Anhänge

#	Name	Gefahrenstufe	Bemerkungen
1	Faista GmbH	Mittel	Gutes Knowhow und Produktangebot
2	Kladira AG	Hoch	Sehr gutes Produktangebot und Preise
3			

Aktualisieren

Abbrechen

Aktivitätenübersicht

Referenzierte Belege

Opportunity - Zusammenfassung

Auf der Registerkarte Zusammenfassung erhalten Sie einen Überblick über den aktuellen Status der Opportunity. Bis zum Abschluss der Opportunity lautet der Status Offen. Bei Abschluss gibt es lediglich zwei Möglichkeiten: Gewonnen oder Verloren.

Opportunity

Opportunity-Art

☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode

➔ KUN02

Geschäftspartnername

Lieblingskunde

Ansprechpartner

Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag

10.769,50 EUR

Geschäftspartnergebiet

➔ Nord

Vertriebsmitarbeiter

-Kein Vertriebsmitarbeiter-

Eigentümer

➔ Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name

Opportunity-Nr.

111

Status

Offen

Eröff.datum

24.10.2019

Abschlussdatum

Offene Aktivitäten

Abschluss %

6%

Potenzial

Allgemein

Stufen

Partner

Mitbewerber

Zusammenfassung

Anhänge

Opportunity-Status

☒ Offen ☐ Gewonnen ☐ Verloren

Belegart

Belegnummer

☐ Mit GP in Zusammenhang stehende Belege anzeigen

Gründe:

#	Beschreibung
1	

Wurde die Opportunity gewonnen, kann links unten der Beleg, bspw. der dazugehörige Kundenauftrag hinterlegt werden.

Wurde die Opportunity verloren, kann rechts unten angegeben, warum verloren wurde.

Aktualisieren

Abbrechen

Aktivitätenübersicht

Referenzierte Belege

Opportunity - Anhänge

In der Registerkarte Anhänge können Dateianhänge jeder Art zu der Opportunity hinterlegt werden.

Opportunity

Opportunity-Art

☒ Verkauf ☐ Einkauf

Geschäftspartnercode

➔ KUN02

Geschäftspartnername

Lieblingskunde

Ansprechpartner

Müller, Heinz

Rechnungsgesamtbetrag

10.769,50 EUR

Geschäftspartnergebiet

➔ Nord

Vertriebsmitarbeiter

-Kein Vertriebsmitarbeiter-

Eigentümer

➔ Leitner, Robert

☐ In Systemwährung anzeigen

Opportunity-Name

Opportunity-Nr.

111

Status

Offen

Eröff.datum

24.10.2019

Abschlussdatum

Offene Aktivitäten

Abschluss %

6%

Potenzial

Allgemein

Stufen

Partner

Mitbewerber

Zusammenfassung

Anhänge

#	Zielpfad	Dateiname	Anhangsdatum

Durchsuchen

Anzeigen

Löschen

Aktualisieren

Abbrechen

Aktivitätenübersicht

Referenzierte Belege

Opportunity – Bericht

Dieser Bericht zeigt alle je angelegten Opportunities mit den wichtigsten Feldern auf einen Blick. Über den goldenen Pfeil kann man auf die einzelne Opportunity abspringen.

Opportunity-Bericht								
#	Opport.-Nr.	Opportunity-Name	GP-Code	GP-Name	Letzter Vertr.-MA	Letzte Stufe	Status	Ab...
1	➡ 1		➡ C20000	➡ PC Welt GmbH & Co.KG	Kolman Winfried	Angebot	Verloren	
2	➡ 2		➡ C23900	➡ Mikrochips GmbH	Bernhard Heinrich	Auftrag	Gewonnen	
3	➡ 3		➡ C23900	➡ Mikrochips GmbH	Friedrich Günther	1. Kontakt	Gewonnen	
4	➡ 4		➡ C40000	➡ Büroausstatter Mayer	Kolman Winfried	Angebot	Gewonnen	
5	➡ 11		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	Hermann Ludger	1. Kontakt	Gewonnen	
6	➡ 12		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	Kolman Winfried	Angebot	Verloren	
7	➡ 13		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	Kolman Winfried	2. Kontakt	Verloren	
8	➡ 14		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	Hermann Ludger	Interessent	Gewonnen	
9	➡ 15		➡ C40000	➡ Büroausstatter Mayer	Kolman Winfried	Verhandlung	Gewonnen	
10	➡ 16		➡ C20000	➡ PC Welt GmbH & Co.KG	Kolman Winfried	Interessent	Gewonnen	
11	➡ 17		➡ C23900	➡ Mikrochips GmbH	Bernhard Heinrich	Interessent	Verloren	
12	➡ 18		➡ C30000	➡ Computerhandel Müller	Hermann Ludger	1. Kontakt	Gewonnen	
13	➡ 20		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	Friedrich Günther	Auftrag	Gewonnen	
14	➡ 21		➡ C42000	➡ CIT Beratungshaus	-Kein Vertriebsmitar	2. Kontakt	Verloren	
15	➡ 22		➡ C23900	➡ Mikrochips GmbH	Bernhard Heinrich	Angebot	Gewonnen	

 OK

Opportunity – Prognose

Die Opportunity-Prognose zeigt eine Auflistung von Opportunities mit den wichtigsten Angaben wie dem potenziellen Betrag, dem gewichteten Betrag, dem geplanten Abschlussdatum etc. Im Fenster Auswahlkriterien, das zunächst geöffnet wird, kann man die Anzeige auf viele Felder einschränken und filtern.

Opportunity-Prognose - Auswahlkriterien

<input checked="" type="checkbox"/> Geschäftspartner	...	<input type="checkbox"/> Belege	...
<input checked="" type="checkbox"/> Gebiete	...	<input type="checkbox"/> Betrag	...
<input type="checkbox"/> Haupt-Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Prozentsatz	...
<input type="checkbox"/> Letzter Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Quellen	...
<input type="checkbox"/> Stufen	...	<input type="checkbox"/> Partner	...
<input type="checkbox"/> Termine	...	<input type="checkbox"/> Mitbewerber	...
<input type="checkbox"/> Branche	...		
<input type="checkbox"/> GP Channel Code	...	<input type="checkbox"/> Projekt	...
<input type="checkbox"/> Interessensgrad	...	<input type="checkbox"/> Benutzerdefinierte Felder	...

Gruppieren nach:

Gruppieren nach (2):

OK Abbrechen

[illegible]

Opportunity – Prognoseverlauf

Der Opportunity-Prognoseverlauf hat ähnliche Auswahlkriterien wie die bereits genannte Opportunity-Prognose, allerdings können Sie hier nach Monat, Quartal oder Jahr gruppieren. Im Bericht erhalten Sie eine zusammengefasste Übersicht der Opportunities, gruppiert nach der gewählten Zeiteinheit.

Opportunity-Prognoseverlauf - Auswahlkriterien


<input checked="" type="checkbox"/> Geschäftspartner	...	<input type="checkbox"/> Belege	...
<input checked="" type="checkbox"/> Gebiete	...	<input type="checkbox"/> Betrag	...
<input type="checkbox"/> Haupt-Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Prozentsatz	...
<input type="checkbox"/> Letzter Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Quellen	...
<input type="checkbox"/> Stufen	...	<input type="checkbox"/> Partner	...
<input type="checkbox"/> Termine	...	<input type="checkbox"/> Mitbewerber	...
<input type="checkbox"/> Branche	...	<input type="checkbox"/> Status	...
<input type="checkbox"/> GP Channel Code	...	<input type="checkbox"/> Projekt	...
<input type="checkbox"/> Interessensgrad	...	<input type="checkbox"/> Begutzerdefinierte Felder	...

Gruppieren nach: Jahr ☐ In Systemwährung anzeigen

OK Abbrechen

Opportunity-Prognoseverlauf					
#	Jahr	Offener Betrag	Gesamt offen	Gesamt gewonnen	Gesamt verloren
1	2006			➡	10 ➡
2	2007			➡	8 ➡
3	2008			➡	7 ➡
4	2009			➡	6 ➡
5	2011			➡	6 ➡
6	2012			➡	6 ➡
7	2013				➡
8	2016	104.750	➡	4 ➡	1
9	2019	5.000	➡	1	
		109.750			

Opportunity – Statistik

Dieser Bericht zeigt die Anzahl der offenen und abgeschlossenen Opportunities an. Sie können die Daten nach verschiedenen Optionen sortieren und gruppieren. Die Spalten auf der rechten Seite zeigen die permanenten Optionen an. Die optionalen Spalten entsprechen der Auswahl, die Sie im Kriterienfenster getroffen haben. Klicken Sie in den Feldern Gesamt, Gesamt offen, Gesamt gewonnen, Gesamt verloren und Gesamt abgeschlossen auf , um das Fenster Opportunity-Bericht zu öffnen. In jedem Fall zeigt diese Aufstellung die Einzelheiten jeder Komponente der Gesamtsumme entsprechend der Opportunity-Nummer an.

Opportunity-Statistik - Auswahlkriterien

<input checked="" type="checkbox"/> Geschäftspartner	...	<input type="checkbox"/> Belege	...
<input checked="" type="checkbox"/> Gebiete	...	<input type="checkbox"/> Betrag	...
<input type="checkbox"/> Haupt-Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Prozentsatz	...
<input type="checkbox"/> Letzter Vertr.-MA	...	<input type="checkbox"/> Quellen	...
<input type="checkbox"/> Stufen	...	<input type="checkbox"/> Partner	...
<input type="checkbox"/> Termine	...	<input type="checkbox"/> Mitbewerber	...
<input type="checkbox"/> Branche	...	<input type="checkbox"/> Status	...
<input type="checkbox"/> GP_Channel Code	...	<input type="checkbox"/> Projekt	...
<input type="checkbox"/> Interessensgrad	...	<input type="checkbox"/> Begutzerdefinierte Felder	...

Gruppieren nach: GP-Gruppe

Gruppieren nach (Z):

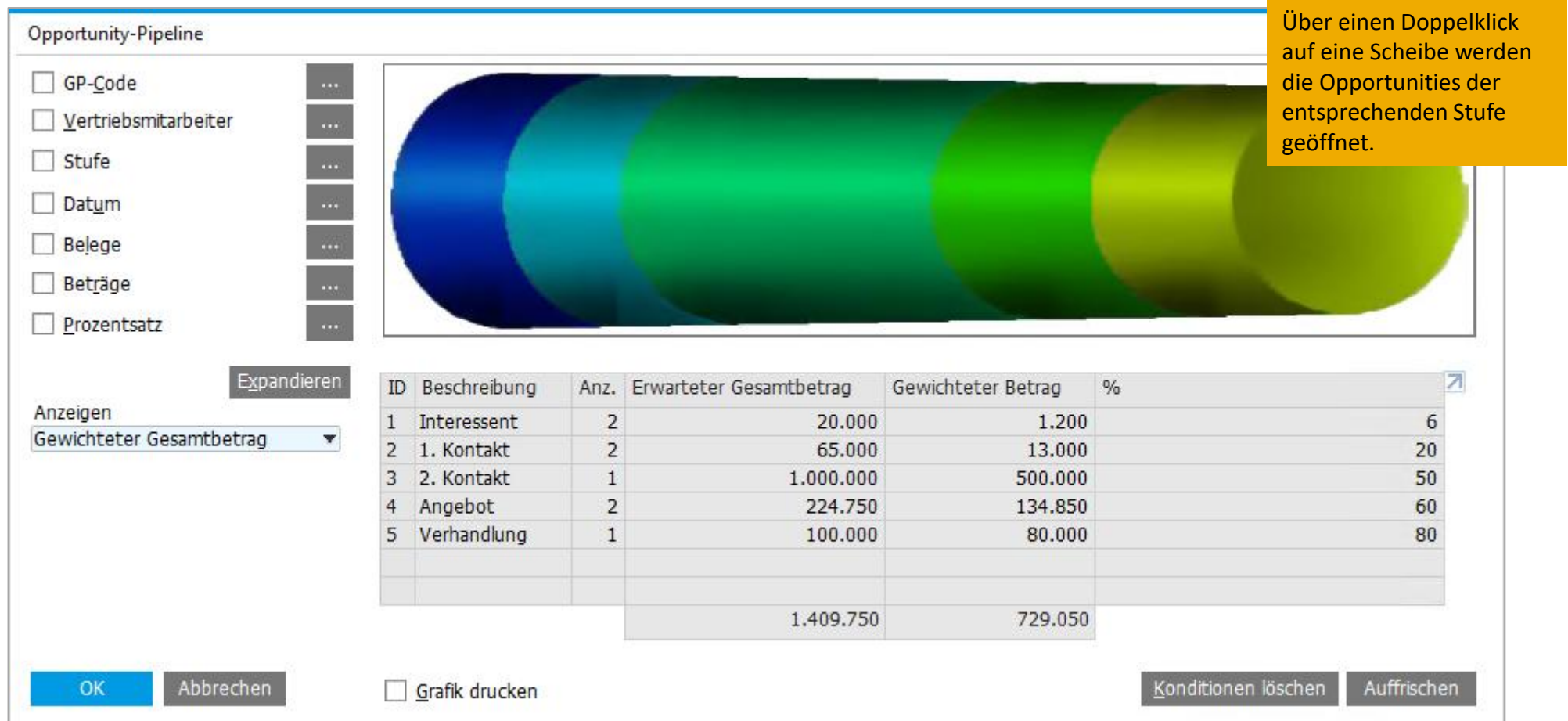
OK Abbrechen

#	GP-Gruppe	Gesamt	Gesamt offen	Gesamt gewonnen	Gesamt verloren	Gesamt abgeschlossen	Erfolg %	Potenz. offener Betrag	Gewichteter offener Betrag	Gewonnener Betrag	Verlorener Betrag
1	Kunden	➡ 1	➡ 1					5.000,00	300,00	0,00	0,00
2	Warenhaus	➡ 18	➡ 2	➡ 8	➡ 8	➡ 16	➡ 50	39.750,00	17.850,00	327.010,00	191.845,00
3	Wiederverkä	➡ 30	➡	➡ 13	➡ 17	➡ 30	➡ 43	0,00	0,00	502.005,00	584.000,00
4	Einzelhandel	➡ 7	➡	➡ 3	➡ 4	➡ 7	➡ 42	0,00	0,00	81.550,00	308.888,00
5	High Tech	➡ 18	➡ 1	➡ 9	➡ 8	➡ 17	➡ 52	15.000,00	900,00	310.010,00	213.022,50
6	Konstruktion	➡ 9	➡	➡ 6	➡ 3	➡ 9	➡ 66	0,00	0,00	124.005,00	49.005,00
7	Produktion	➡ 8	➡	➡ 5	➡ 3	➡ 8	➡ 62	0,00	0,00	143.880,00	105.000,00
8	Grosshandel	➡ 1	➡ 1					50.000,00	10.000,00	0,00	0,00

Opportunity – Pipeline

Mit diesem Bericht können Sie die offenen Opportunities in der Verkaufs-Pipeline analysieren und diejenigen mit dem größten Erfolgspotenzial ausfindig machen. Das Ergebnis wird grafisch durch eine trichterförmige Pipeline dargestellt.

Jede der farbigen Scheiben der Pipeline im oberen Bereich stellt von links nach rechts aufsteigend eine der Verkaufsstufen dar. Die Breite der Ringe entspricht dem Größenfaktor der Anzeige, der in der Tabelle unter der Grafik ausgewählt werden kann. Ihnen stehen die Optionen Erwarteter Gesamtbetrag, Gewichteter Gesamtbetrag und Abschlussprozentsatz (Spalte %) zur Verfügung. Je höher der summierte gewichtete Gesamtbetrag einer Verkaufsstufe ist, desto breiter ist der Ring, die diese Stufe repräsentiert. Es können alle offenen Opportunities angezeigt werden oder es kann nach verschiedenen Kriterien selektiert werden.



Opportunity – Dynamische Opportunity Analyse

Diese Analyse wird durch einen Rechtsklick auf den Trichter der Pipeline geöffnet.

Die Entwicklung der Opportunities wird im Zeitverlauf dargestellt und kann über einen Rekorder abgespielt werden. Die Farben stellen unterschiedlichen Kunden dar. Die Größe der Kugeln symbolisiert das Potenzial. Kugeln, die sich nach rechts oben bewegen sind gewonnene Opportunities. Kugeln, die sich nach links unten bewegen, stellen verlorenen Opportunities dar. Über die Formulareinstellungen (diese Funktion finden Sie in der Symbolleiste) können Farbe, Schrittgröße und Schrittverzögerung eingestellt werden.

Formulareinstellungen - Opportunity-Analyse

Opportunities (1 .. 30)

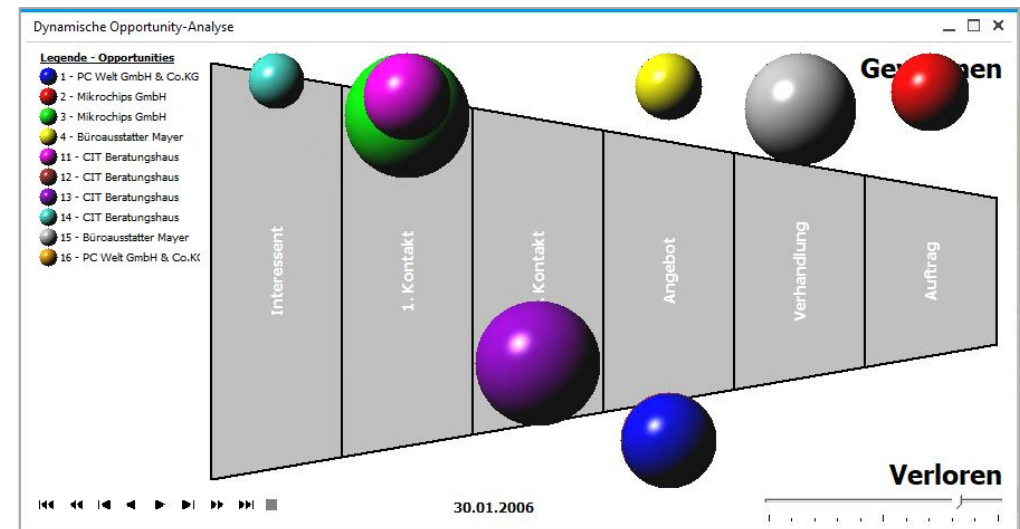
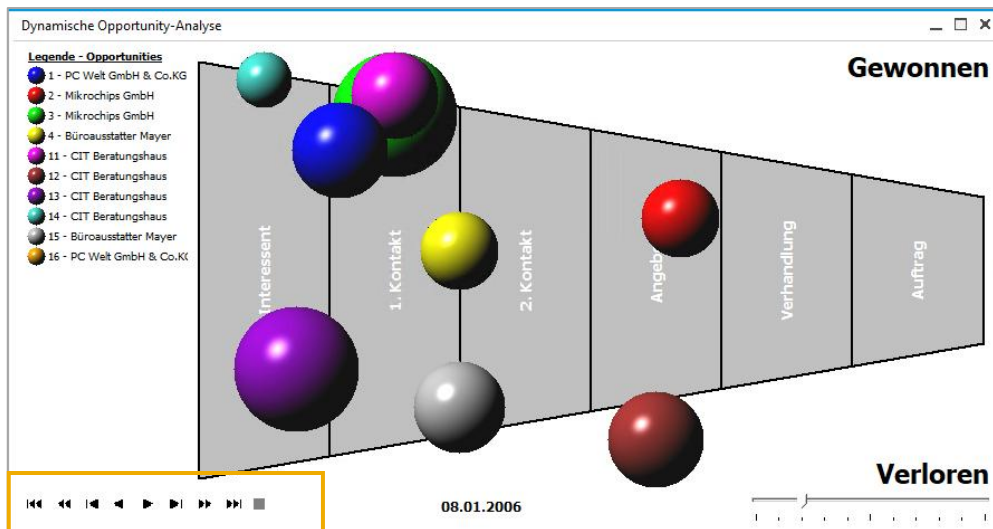
Sortieren nach ▼

☒ Aufsteigend
☐ Absteigend

Farbe ▼

Schrittgröße Tage

Schrittverzögerung Sekunden

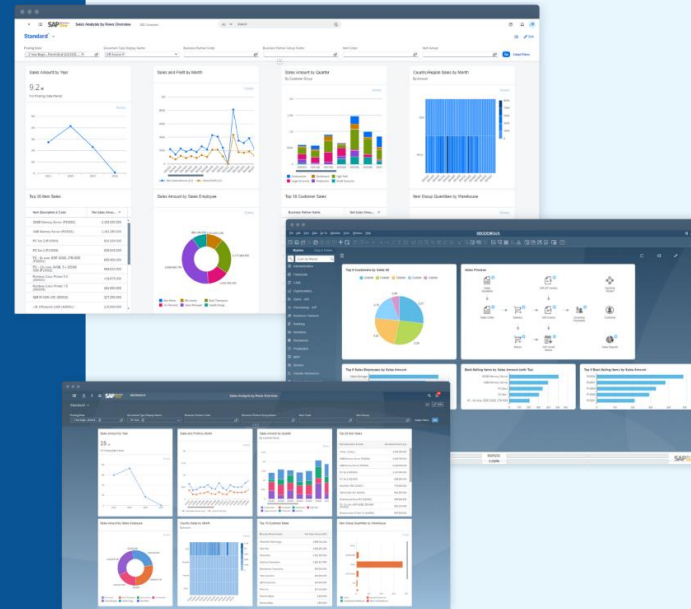


Ihr eigenes SAP Business One Demo-System.

In **2 Minuten** für Sie bereit.

Glauben Sie nicht?
Dann testen Sie es jetzt!

 **Kostenlose Online-Demo**



Haftungsausschluss

Die Informationen in dieser Publikation wurden aus Daten erarbeitet, von deren Richtigkeit ausgegangen wurde; wir übernehmen jedoch weder Haftung noch eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen.

Obwohl wir diese Publikation mit Sorgfalt erstellt haben, ist nicht auszuschließen, dass sie unvollständig ist oder Fehler enthält. Der Herausgeber, dessen Geschäftsführer, leitende Angestellte oder Mitarbeiter haften deshalb nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Etwaige Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten der Informationen begründen keine Haftung, weder für unmittelbare noch für mittelbare Schäden.

conesprit GmbH
Eduard-Breuninger-Straße 6/1
71522 Backnang
conesprit.de
business-one-consulting.com

Ansprechpartner
Katrin Douverne
Email: katrin.douverne@conesprit.de
Tel.: +49 7191 18 70 190
Fax: +49 7191 18 70 191