

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

Nummer: 1

GP-Code: C50000

GP-Name: INTINT, Inc

Ansprechpartner: Ingrid Lander

Telefon: (44) 405060-20

Persönlich

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

Besprechungsart: Geschäftspartner: Adresse

Adress-ID: Rechnungsempfänger

Adresse: Straße: 10 Rayleigh Road, Ort: London

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.

The screenshot shows the SAP Business One interface for managing activities. On the left, a yellow box highlights the 'Ressource' section of the 'Weitere Details' tab. This section includes fields for 'Ressource Nr.' (Resource Number), 'Leistungsart' (Service Type), and 'Kostenbestandteil' (Cost Component). A yellow box also surrounds the 'Leistungsart' dropdown menu. On the right, the 'Inhalt' tab is displayed, showing a text area with sample text about meeting with a customer named Herr Lander. A callout box points to this text area with the text 'Individuelle Texte können hinzugefügt werden' (Individual texts can be added).

Aktivität – Verknüpfter Beleg und Anhang

In der Registerkarte Verknüpfter Beleg können Belege zu Aktivitäten zugeordnet werden.

Mögliche Belege sind Verkaufs- und Einkaufbelege, wie Angebote oder Retouren, aber auch Rahmenverträge, Artikelstamm oder Journalbuchungen.

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
<input type="checkbox"/> Persönlich	

Allgemein Weitere Details Inhalt Verknüpfter Beleg Anhang

Geparkten Beleg verknüpfen
Belegart: Angebote
Belegnummer: 328

Mit GP in Zusammenhang stehende Belege anzeigen

Vorherige Aktivität: [empty]

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
<input type="checkbox"/> Persönlich	

Allgemein Weitere Details Inhalt Verknüpfter Beleg Anhang

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

Durchsuchen Anzeigen Löschen

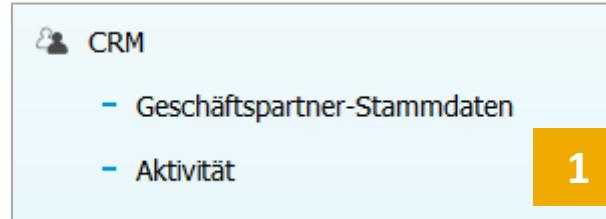
Aktualisieren Abbrechen

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



The composite screenshot illustrates four methods to create an activity in SAP Business One:

- Method 1 (Top Left):** An 'Angebot' (Offer) window is shown. A context menu is open over an item in the list, with the option 'Neue Aktivität' highlighted. An orange number '2' is overlaid on this window.
- Method 2 (Top Right):** An 'Artikelstammdata' (Article Master Data) window is shown. A context menu is open over the master data area, with the option 'Neue Aktivität' highlighted. An orange number '3' is overlaid on this window.
- Method 3 (Bottom Left):** A detailed view of the 'Geschäftspartner-Stammdaten' (Business Partner Master Data) window for partner C20000. A context menu is open over the master data area, with the option 'Neue Aktivität' highlighted. An orange number '4' is overlaid on this window.
- Method 4 (Bottom Right):** A context menu is shown with the option 'Aktivität anlegen' highlighted. An orange number '7' is overlaid on this menu.

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).
4. Kalender

Berichtauswahl

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

Meine Aktivitäten - Robert Leitner

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

OK Aktivität

Übersicht Nachrichten/Alarme

Eingang	Ausgang	Gesendete Nachrichten
Für heute geplante Aktivitäten	23.10.2019 07:08	Server
Für heute geplante Aktivitäten	11.10.2019 20:29	Server
Für heute geplante Aktivitäten	17.10.2019 08:07	Server
Abweichung vom Kreditlimit	6.10.2019 13:37	Robert Leitner

Weiterleiten Antworten Löschen Abwesend Schließen

Benutzer - Definition

Superuser: Mobile-Benutzer:

Benutzercode: manager
Benutzername: Robert Leitner

Standards

Algemein Serviceleistungen Anzeigen

Bei jeder Anmeldung

<input type="checkbox"/> Datenprüfung ausführen
<input type="checkbox"/> Wechselkurstabellen öffnen
<input checked="" type="checkbox"/> Dauerbuchungen zur Ausführung anzeigen
<input checked="" type="checkbox"/> Wiederkehrende Transaktionen zur Ausführung anzeigen
<input checked="" type="checkbox"/> Alarm für heute geplante Aktivitäten ausgeben
<input checked="" type="checkbox"/> Inbox bei neuen Nachrichten anzeigen
<input type="checkbox"/> Fenster z. Aktual. d. Kartenbelegref. anzeigen
<input type="checkbox"/> Fenster voraderte Schecks öffnen
<input checked="" type="checkbox"/> Arbeitsvorrat bei Eingang neuer Aufgabe anzeigen

Aktivitäten bearbeiten2

Geplante Aktivitäten können bearbeitet werden über:

1. Berichtsauswahl > Meine Aktivitäten
2. Widget > Meldungen und Alarne (das Widget muss im Cockpit aktiv sein)
3. Maske Übersicht Nachrichten/Alarne. 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

The screenshot shows a SAP calendar interface for October 24, 2019. The top navigation bar includes icons for file operations (Print, Save, etc.), search, and various settings. The title bar reads "Kalender - Donnerstag 24 Oktober 2019". The toolbar below the title bar includes buttons for "Datum" (set to 21.10.2019), "Wechseln" (Change), "Heute" (Today), "Monat" (Month), "Woche" (Week), "Arbeitswoche" (Work Week), "Tag" (Day), and "Gruppenans." (Group View). A yellow box highlights the "Anzeigen" (Display) button in the toolbar.

The main calendar grid spans from Monday, October 21 to Friday, October 25. The grid shows time slots from 6:00 to 17:30. Two activities are listed:

- On Wednesday, October 23, from 10:00 to 10:30, there is an activity titled "Update der Produktpalette".
- On Wednesday, October 23, from 14:00 to 14:30, there is an activity titled "Fortsetzung: Vorstellung Produktpalette".

A large yellow box with the number "6" is overlaid on the calendar grid, indicating the step number in the process.

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.

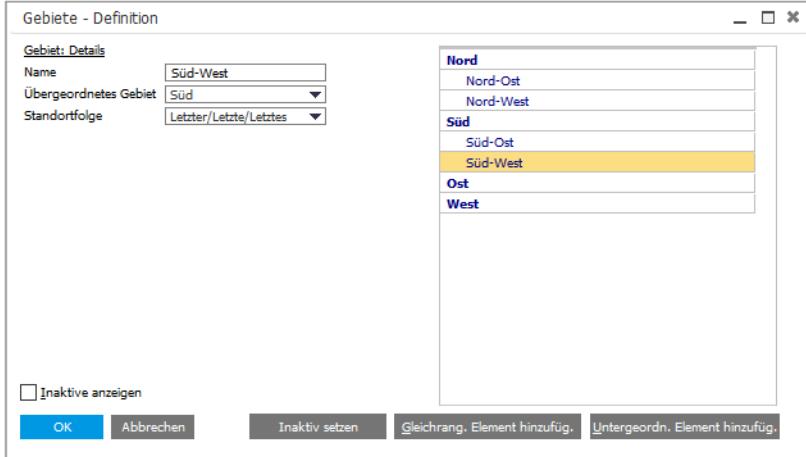
Die Verwaltung einer Opportunity beinhaltet die Pflege von Daten zu den diversen Aktivitäten jeder Prozess-Stufe bis zum Abschluss der Opportunity als gewonnenes oder verlorenes Potenzial.

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)



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

#	Name	Stufennr.	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 steigt 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 getätigigt wurde.

Name des verantwortlichen Vertriebsmitarbeiters, sowie das entsprechende Geschäftspartnergebiet

Das Potenzial und der geplante Zeitraum wird festgelegt.

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

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

The screenshot shows the SAP Opportunity creation interface. Key fields highlighted include:

- Opportunity-Art:** Radio buttons for **Verkauf** (selected) and **Einkauf**.
- Geschäftspartnercode:** KUN02
- Geschäftspartnername:** Lieblingskunde
- Ansprechpartner:** Müller, Heinz
- Rechnungsgesamtbetrag:** 10.760,50 EUR
- Geschäftspartnergebiet:** Nord
- Vertriebsmitarbeiter:** Kein Vertriebsmitarbeiter
- Eigentümer:** Leitner, Robert
- In Systemwährung anzeigen:** checked
- 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
- Opportunity-Name:** 111
- Opportunity-Nr.:** Offen
- Status:** Eröff. datum: 24.10.2019
- Abschlussdatum:** (empty)
- Offene Aktivitäten:** (empty)
- Abschluss %:** 6%
- Zusammenfassung:** (grid table with one row, ID 1, Beschreibung: 1)
- Anhänge:** (empty)
- Aktualisieren** and **Abbrechen** buttons at the bottom.

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

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 - Allgemein

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

The screenshot shows the SAP Business One Opportunity - Allgemein window. The main area contains several input fields and dropdown menus. A yellow box highlights the 'GP Channel' section, which includes fields for GP Channel Code (ZB1), GP Channel Name (ZB Kunde), and GP Channel Anspr. A second yellow box highlights the 'Bemerkungen' (Comments) field, which is currently empty. At the bottom, there are buttons for 'Aktualisieren' (Update) and 'Abbrechen' (Cancel). Below the window, there are tabs for 'Aktivitätenübersicht' (Activity Overview) and 'Referenzierte Belege' (Referenced Documents).

Opportunity-Art	<input checked="" type="radio"/> Verkauf <input type="radio"/> Einkauf
Geschäftspartnercode	KUN02
Geschäftspartnername	Lieblingskunde
Ansprechpartner	Müller, Heinz
Rechnungsgesamtbetrag	10.769,50 EUR
Geschäftspartnergebiet	Nord
Vertriebsmitarbeiter	-Kein Vertriebsmitarbeiter-
Eigentümer	Leitner, Robert
<input type="checkbox"/> In Systemwährung anzeigen	
Potenzial	
Allgemein	
Stufen	
Partner	
Mitbewerber	
Zusammenfassung	
Anhänge	
Opportunity-Name	
Opportunity-Nr.	111
Status	Offen
Eröff.datum	24.10.2019
Abschlussdatum	
Offene Aktivitäten	
Abschluss %	6%
GP Channel Code	ZB1
GP Channel Name	ZB Kunde
GP Channel Anspr.	
Bemerkungen	
GP-Projekt	IT Subprojekte
Informationsquelle	Messe
Branche	Dienstleistung

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.

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 - 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 - 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 - 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	<input checked="" type="radio"/> Verkauf <input type="radio"/> Einkauf	Opportunity-Name	111
Geschäftspartnercode	KUN02	Opportunity-Nr.	Offen
Geschäftspartnername	Lieblingskunde	Status	24.10.2019
Ansprechpartner	Müller, Heinz	Eröff.datum	
Rechnungsgesamtbetrag	10.769,50 EUR	Abschlussdatum	
Geschäftspartnergebiet	Nord	Offene Aktivitäten	
Vertriebsmitarbeiter	-Kein Vertriebsmitarbeiter-	Abschluss %	6%
Eigentümer	Leitner, Robert		
<input type="checkbox"/> In Systemwährung anzeigen			

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	<input checked="" type="radio"/> Verkauf <input type="radio"/> Einkauf	Opportunity-Name	
Geschäftspartnercode	KUN02	Opportunity-Nr.	111
Geschäftspartnername	Lieblingskunde	Status	Offen
Ansprechpartner	Müller, Heinz	Eröff.datum	24.10.2019
Rechnungsgesamtbetrag	10.769,50 EUR	Abschlussdatum	
Geschäftspartnergebiet	Nord	Offene Aktivitäten	
Vertriebsmitarbeiter	-Kein Vertriebsmitarbeiter-	Abschluss %	6%
Eigentümer	Leitner, Robert		
<input type="checkbox"/> In Systemwährung anzeigen			

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		

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"/> Projekt
<input type="checkbox"/> GP_Channel Code	<input type="checkbox"/> Benutzerdefinierte Felder
<input type="checkbox"/> Interessensgrad	

Gruppieren nach: Haupt-Vertriebsmitarbeiter

Gruppieren nach (2):

OK Abbrechen

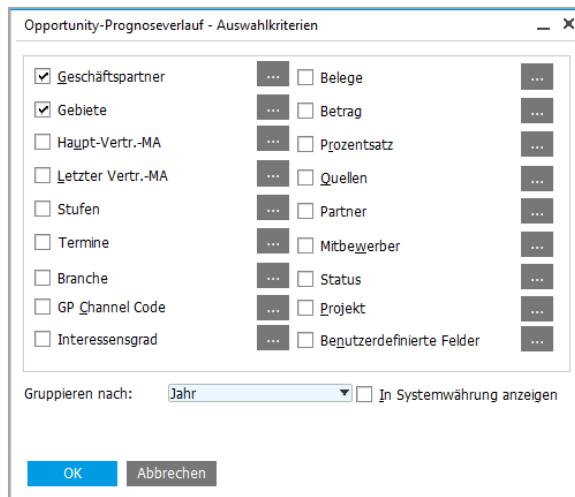
Opportunity-Prognose

#	Opport.-Nr.	Opportunity-Name	GP-Code	GP-Name	Gebiet	Branche	Letzte Stufe	Abschluss %	Potenzieller Betrag (HW)	Gewichteter Betrag (HW)	Geplantes Abschlussdatum
1	► 101		► C26000	► Büro Ausstattung Namyslk		Handel	Angebot	60	24.750	14.850	31.10.2016
2	► 102		► C40000	► Büroausstatter Mayer			1. Kontakt	20	15.000	3.000	20.10.2016
3	► 103		► C23900	► Mikrochips GmbH			Interessent	6	15.000	900	05.11.2016
4	► 104		► V60000	► Hauser Netzwerktechnik C			1. Kontakt	20	50.000	10.000	31.12.2016
5	► 107		► C000012	► Heinz Müller			Interessent	6	5.000	300	23.10.2019

OK Alles komprimieren Alles expandieren

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.



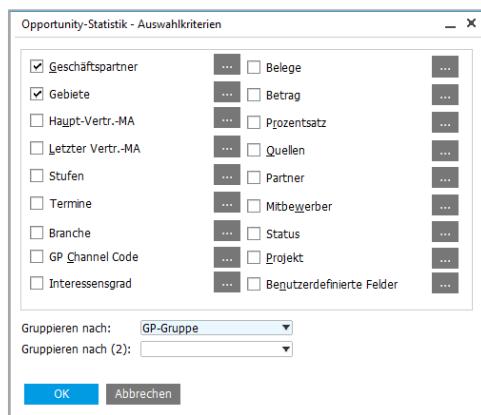
This table displays the opportunity forecast by year. The columns are labeled '#', 'Jahr' (Year), 'Offener Betrag' (Open Amount), 'Gesamt offen' (Total Open), 'Gesamt gewonnen' (Total Won), and 'Gesamt verloren' (Total Lost). The data shows the following values:

#	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				1 ➔
8	2016	104.750 ➔	104.750 ➔	4 ➔	1
9	2019	5.000 ➔	5.000 ➔	1	
			109.750		

At the bottom left are navigation buttons for back, forward, and OK.

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.

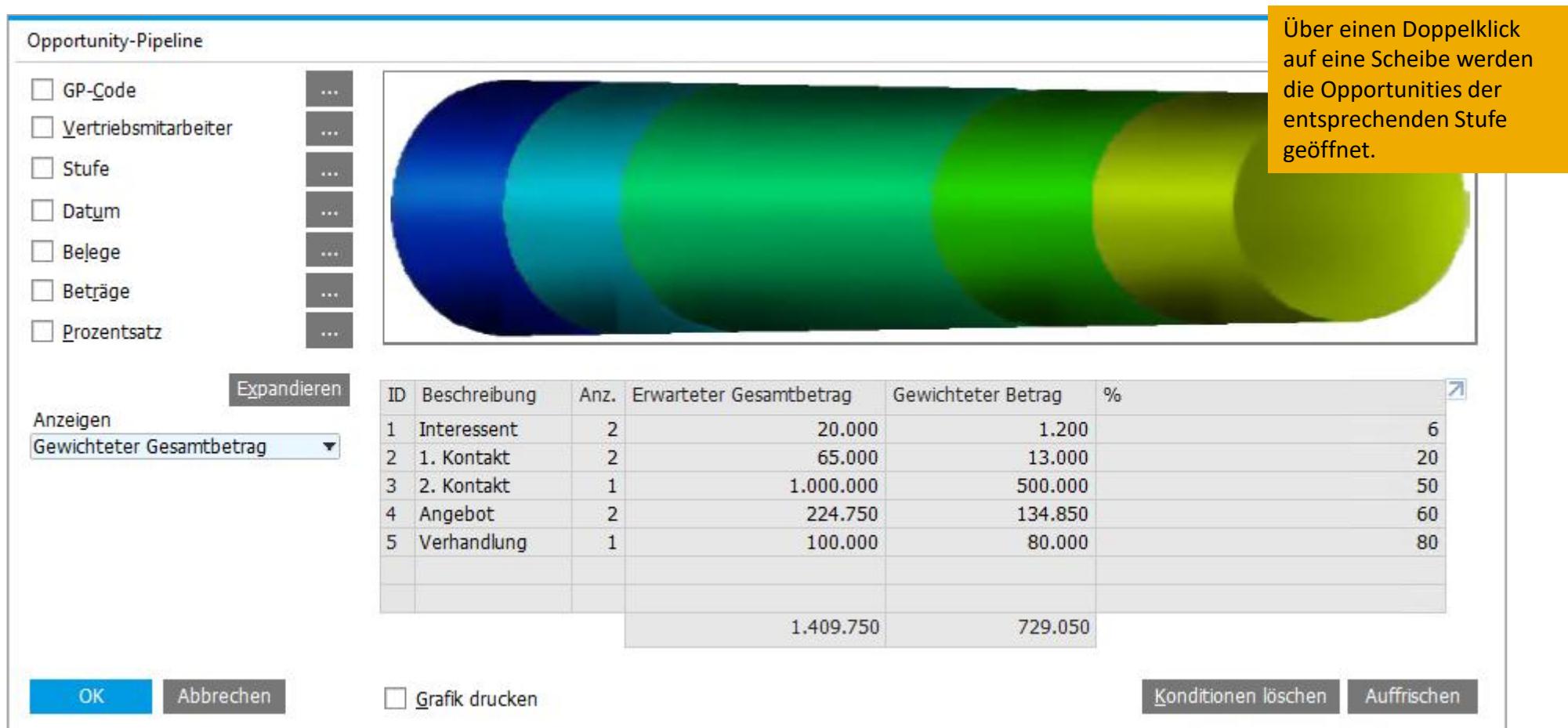


#	GP-Gruppe	Gesamt	Gesamt offen	Gesamt gewonnen	Gesamt verloren	Gesamt abgeschlossen	Erfolg %	Potenz. offener Betrag	Gewichteter offener Betrag	Gewonnener Betrag	Verlorener Betrag
1	Kunden	1 ➔	1 ➔	1				5.000,00	300,00	0,00	0,00
2	Warenhaus	18 ➔	2 ➔	8 ➔	8 ➔	16	50	39.750,00	17.850,00	327.010,00	191.845,00
3	Wiederverkäufer	30 ➔	1 ➔	13 ➔	17 ➔	30	43	0,00	0,00	502.005,00	584.000,00
4	Einzelhandel	7 ➔	1 ➔	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 ➔	1 ➔	6 ➔	3 ➔	9	66	0,00	0,00	124.005,00	49.005,00
7	Produktion	8 ➔	1 ➔	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.

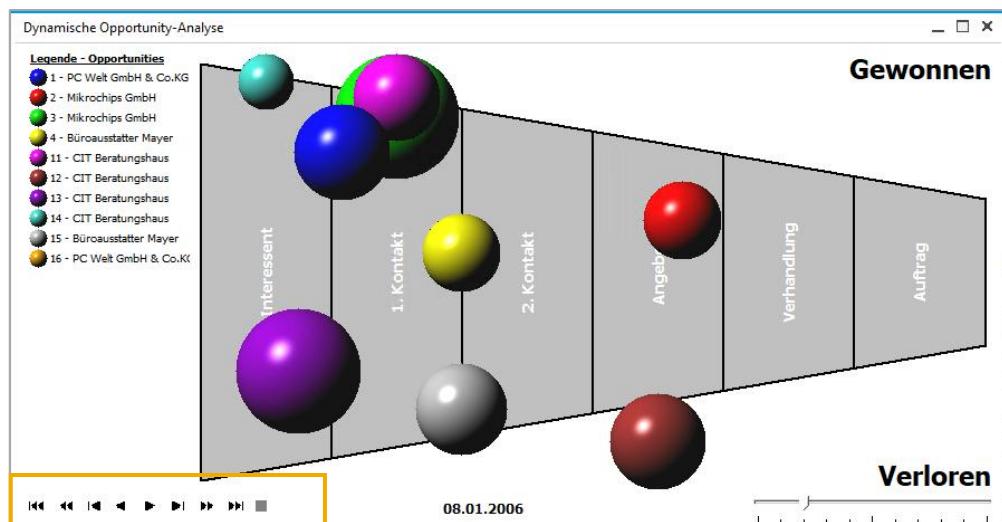
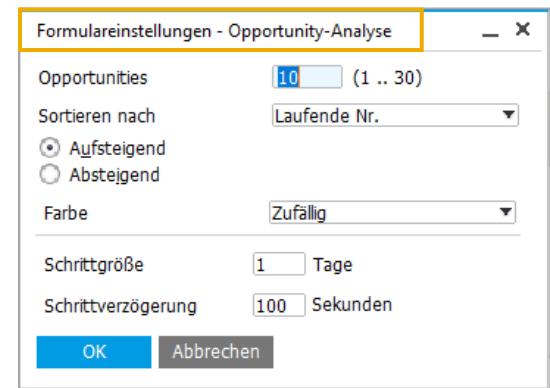
Jede der farbigen Scheiben der Pipeline im oberen Bereich stellt von links nach rechts aufsteigend eine der Verkaufsstufen dar. Die Breite der Ringe entspricht dem Größenfaktor der Anzeige, der in der Tabelle unter der Grafik ausgewählt werden kann. Ihnen stehen die Optionen Erwarteter Gesamtbetrag, 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.



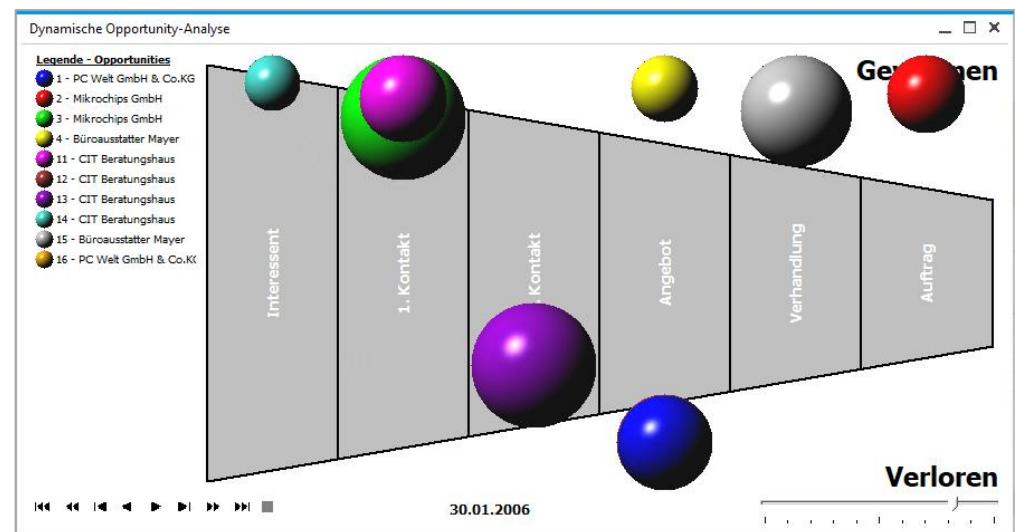
Opportunity – Dynamische Opportunity Analyse

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 er Symbolleiste) können Farbe, Schrittgröße und Schrittverzögerung eingestellt werden.



Rekorder



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.