



COSMO CONSULT
Business-Software für Menschen



Business-
Software
für Menschen

Strategischer Vertrieb

CHANCENBEWERTUNG BUYING CENTER
VIRTUELLER VERKAUFSCOACH
UMSATZPLANUNG
MICROSOFT DYNAMICS 365 FOR SALES SALES INTELLIGENCE
CC|BI FOR DYNAMICS CRM FORECASTING CC|CRM SALESUP
BUDGETIERUNG

Microsoft
Partner



Gold Enterprise Resource Planning
Gold Cloud Customer Relationship Management
Gold Collaboration and Content
Gold Data Analytics
Gold Cloud Platform

Strategischer Vertrieb

Mit Microsoft Dynamics 365 for Sales

Verkaufen heißt Kommunizieren – es geht um weit mehr als Angebot und Nachfrage. Um mit den richtigen Interessenten, Kunden und vor allem deren Protagonisten in Kontakt zu kommen und in Verbindung zu bleiben, sollte Ihre Kommunikation durch ein strukturiertes Kundenbeziehungsmanagement gestützt werden. Dazu benötigen Sie sowohl eine starke CRM-Software für den Verkauf als auch speziell auf den Vertrieb zugeschnittene Dashboards.

HERAUSFORDERUNGEN

Strategischer Verkauf

Sie wollen, dass Ihre Vertriebsmannschaft einen einheitlichen strategischen Verkaufsprozess einhält?

Umsatzplanung

Sie wollen Umsätze und Aufträge ohne böse Überraschungen im Voraus planen können?

Chancenbewertung

Sie wollen Verkaufschancen nach einer realistischen und einheitlichen Bewertungsmethode qualifiziert wissen?

Buying Center und Politik im Verkauf

Sie wollen, dass sowohl Buying Center als auch Entscheidungshierarchien abgebildet werden können?

Kommunikation

Sie wollen, dass Ihre Verkaufsmannschaft über multiple Kanäle abschlussgerichtet kommunizieren kann?

Budgetierung und Forecasting

Sie möchten in kürzester Zeit Umsätze, Auftrags-eingänge und Zielerreichung visualisieren?

LÖSUNG

Der ideale Verkaufsprozess in Kombination mit der Vertriebsfunktionalität von Microsoft Dynamics 365 for Sales.

Chancenbewertung

- ▶ Lead Management
- ▶ Verkaufschancenmanagement
- ▶ Kontaktdatenmanagement
- ▶ Mobile Zugriffsszenarien
- ▶ und vieles mehr ...

cc|crm salesup

Add-on für Verkaufsexzellenz mit CRM

- ▶ Erweiterter Verkaufstrichter
- ▶ Zielgruppenfokussierung
- ▶ Aktives Chancenmanagement
- ▶ Politisches Organigramm
- ▶ Virtueller Verkaufскоach

cc|crm politics

Das Add-on ist Teil von cc|crm salesup mit Fokus auf

- ▶ Netzwerke in Unternehmen abbilden
- ▶ Relevante Beziehungen erkennen und visualisieren
- ▶ Zusammenhänge im Verkauf nutzen

Fast Edit

- ▶ Direkte Editierung von Attributen in CRM-Sichten
- ▶ Verbesserte Suchfunktion
- ▶ Direktes Öffnen der Datensätze

cc|bi for dynamics crm

- ▶ Direkte Editierung von Attributen in CRM-Sichten
- ▶ Verbesserte Suchfunktion
- ▶ Direktes Öffnen der Datensätze aus Fast Edit



NUTZEN

Lead Management

In möglichst kurzer Zeit möglichst viele wertvolle Leads in der definierten Zielgruppe generieren

- ▶ Systematische und schnelle Zielgruppen-segmentierung
- ▶ Planung und Durchführung von Outbound- und Inbound-Marketingmaßnahmen je Zielgruppe
- ▶ Bewertung der Verkaufs- und Marketingaktivitäten auf Basis der generierten Leads

Sales Intelligence – Strategischer Verkauf

In kürzester Zeit Verkaufsabschlüsse in die Höhe treiben

- ▶ Hebel in Ihrer Verkaufsorganisation identifizieren
- ▶ Visualisierung Ihres idealen Verkaufsprozesses in Dynamics CRM
- ▶ Definition und Überwachung der Meilensteine im Verkaufsprozess

Forecasting und Budgetierung

Schaffung einer qualitativ hohen Pipeline – wertvolle Ressourcen auf wertvolle Leads setzen

- ▶ Visualisierung der Pipeline im Verkaufstrichtermodell
- ▶ Kürzere Budgetierungszeiten durch Abbildung in Dynamics CRM
- ▶ Rollierende Soll-Ist-Vergleiche durchführen

Aktives Chancenmanagement

Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit der Verkaufschancen

- ▶ Einheitliche Bewertungskriterien für alle Verkaufschancen
- ▶ Berechnung einer objektiven Wahrscheinlichkeit
- ▶ Verfügbar am Laptop, Tablet oder Smartphone



*DER VERKAUF BEFINDET SICH IM WANDEL –
UMSO WICHTIGER IST ES, DASS MAN IMMER WEISS,
WO MAN STEHT. WIR MÜSSEN HEUTE MEHR
DENN JE WISSEN, AN WEN WIR VERKAUFEN
MÜSSEN UND DEMNACH MIT WEM WIR
KOMMUNIZIEREN MÜSSEN!*

ALFRED SCHILLER

Senior Sales Manager, COSMO CONSULT SI GmbH, Österreich

Entscheiderorganigramm

Einkäuferrollen erkennen und Strukturen im System visualisieren

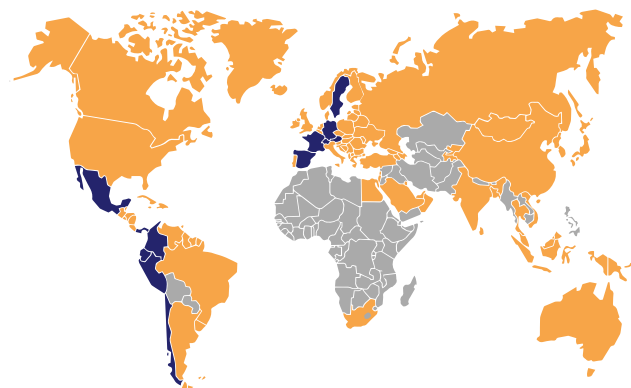
- ▶ Aufdecken und Abbilden der informellen Einkaufsorganisation
- ▶ Hidden Champions, Entscheider und Vetoren erkennen
- ▶ Zielgruppen-gerichtete Botschaften aufbereiten und mitteilen

Virtueller Verkaufcoach

Nachhaltige Sicherung der Performancesteigerung bei AE/Umsatz/DB

- ▶ Dynamics CRM führt Ihren Verkauf durch den idealen Verkaufsprozess
- ▶ Chancen und Risiken werden frühzeitig aufgedeckt
- ▶ Neue Verkaufsmitarbeiter sind in kürzester Zeit produktiv
- ▶ Rollierende Soll-Ist-Vergleiche durchführen





BERLIN | BIELEFELD | DRESDEN | HAMBURG | KÖLN
LEIPZIG | MAGDEBURG | MÜNCHEN | MÜNSTER
NEUMARKT I. D. OPF. | NÜRNBERG | STUTTGART
WÜRZBURG | GRAZ | STEYR | TRAUN | WIEN
WIENER NEUSTADT | VITIS | FRANKREICH | SPANIEN
SCHWEDEN | SCHWEIZ | PANAMA | CHILE | KOLUMBIEN
MEXIKO | ECUADOR

www.cosmoconsult.com