

Chancen im Vertrieb erkennen und nutzen

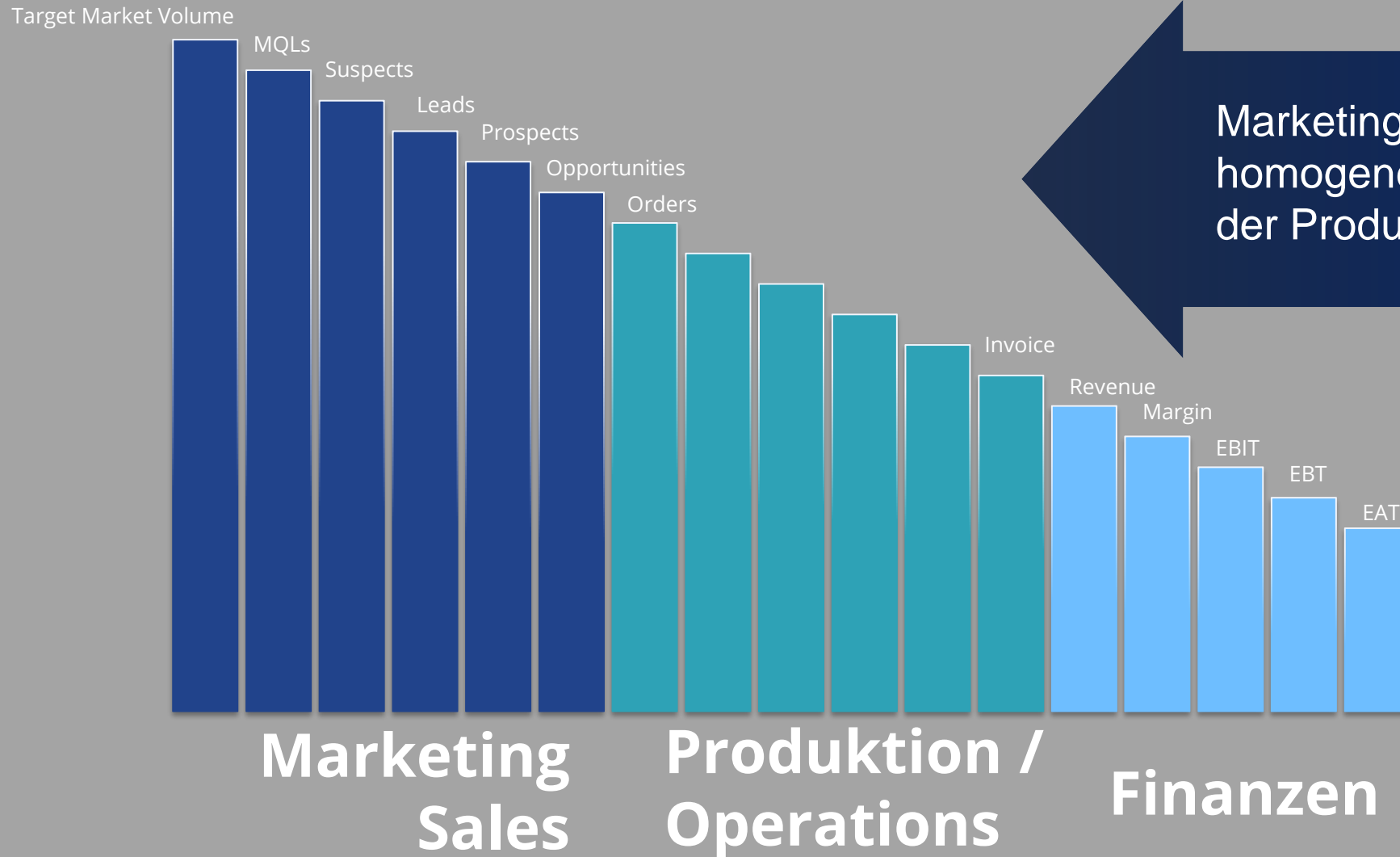
Microsoft Dynamics 365 CRM



#Kundenforum2023

 **KUMA** | ERP
CRM
BI
CLOUD
VISION

Aufgaben von Marketing und Vertrieb



Marketing und Vertrieb sind für
homogene und rentable Auslastung
der Produktion verantwortlich

Geschäftsfelder eines Projektdienstleisters



Geschäftsfeld / Geschäftsarten	PLM	CAD	DMS	Digitale Fabrik
Dienstleistung	x	x	x	x
Dienstleistung Fremddienstleistung	x			
Dienstleistungspakete	x			x
Software Hersteller OnPrem	x		x	
Software Hersteller OnPrem Wartung	x		x	
Software eigene Produkte	x			x
Software eigene Produkte Wartung	x			
Software Hersteller Subscription	x	x	x	
Software eigene Produkte Subscription		x	x	



End-zu-End Prozesse im Überblick



Prozess und Systemlandkarte Projektdienstleister

Prozess und Systemlandkarte Projektdienstleister

Kernprozesse im Buyers Journey	Verkaufsanbahnung					Verkauf				Auftrag						Betrieung		
Business-Prozesse	Marketing-Prozess		Sales-Prozess					Delivery-Prozess						Customer Care Prozesse				
Funnelstufe/ Prozessschritte	anziehen / überzeugen	konvertieren zu SAL	SAL: Suspect	SAL: Lead	SAL: Prospect	Identifikation	Qualifikation	Angebot	Verhandlung	Auftragseingang	Auftragsklärung	Bestellung/ Ressourcenplanung	Auftragsabwicklung	Lieferung	Faktura	Gewährleistung / StartUp Support	Installierte Basis	Kundenzufriedenheit
Business Prozessvarianten	Lead					Verkaufschance Standard (Verkaufschance Advanced)												
						Presales Prozess												
						Angebotsprozess			Einkaufsprozess									
						Ressourcen-Planung												
						Prozess Change Request												
						Delivery Prozess												
Freigabe- & Governance-Regelungen						(Bonitäts-Prüfung)												
						(Offerboard)												
						Pricing (Margenvorgabe / Tagessätze)			Unterschriften-Richtlinie									
						ggf. bestehende Rahmenverträge, NDAs, AVV												
Beteiligte Systeme																		
Marketing Automation	x		x															
Sales	x		x					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Microsoft Business Central			x															
Sharepoint - Dateiablage			x						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Teams	x	x	x	x	x							x	x					
Word																		
Outlook	x		x	x	x													
LinkedIn	x	x	x	x	x	x	x	x	x									
führendes System	Dynamics 365 Marketing		Dynamics 365 Sales					Dynamics 365 Business Central						Dynamics 365 for Sales / CE				

Prozessübersicht

Vom Marketing Qualified Lead zur Verkaufschance

Marketing Qualified
Lead (MQL)

Sales Qualified Lead (SQL)

Suspect
richtige
Firma?



Lead
richtiger
Ansprechpartner?

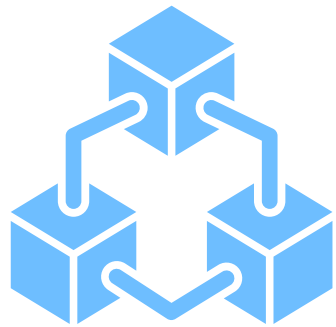


Prospect
zeitliches
Interesse?

Verkaufschance
Zeitlich nahes
Interesse

Diversität der Leads

Anforderungen an Leads variieren zwischen Phase und Geschäftsfeld.



Suspect (richtige Firma)

- Komponentenhersteller
- Unternehmensgröße > 200 Mitarbeiter
- CAD-Arbeitsplätze > 15
- V-Gebiet: Süd-West

CAD

- Diskrete Fertigung
- Hohe Innovationskraft
- Unternehmensgröße > 1.000 Mitarbeiter

PLM

Digitale Fabrik

- Prozessindustrie
- Unternehmensgröße > 500 Mitarbeiter
- F&E Quote > 3%
- Fertigungswerke >2

Lead (richtiger Ansprechpartner)

- MCAD-Leiter
- ECAD-Leiter
- Projektmanagement

- C- Level Entwicklung

- C-Level Entwicklung
- Leiter Produktionsplanung

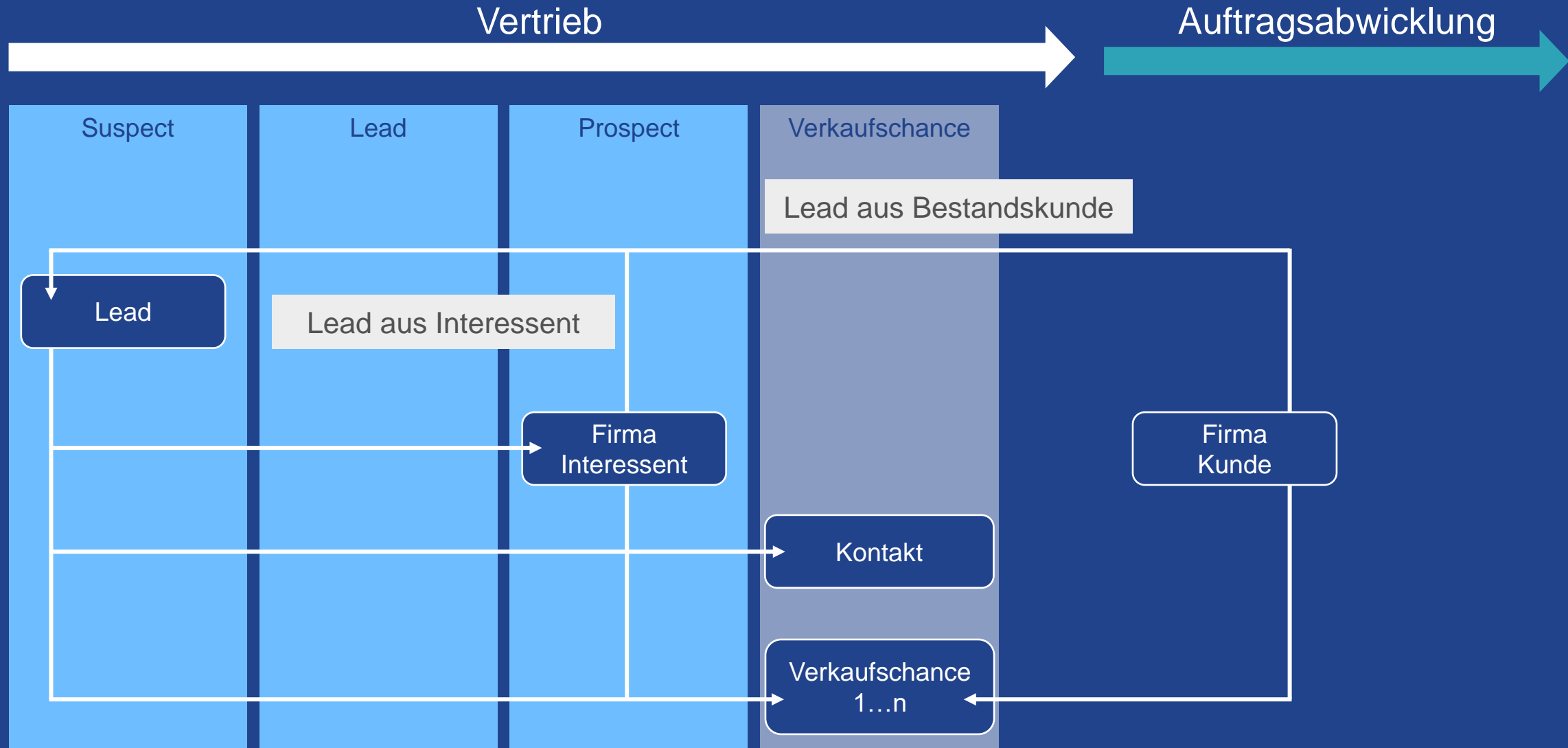
Prospect (zeitliches Interesse)

- Projektstart in den nächsten 12 Monaten

- Projektstart nächsten 18 Monate

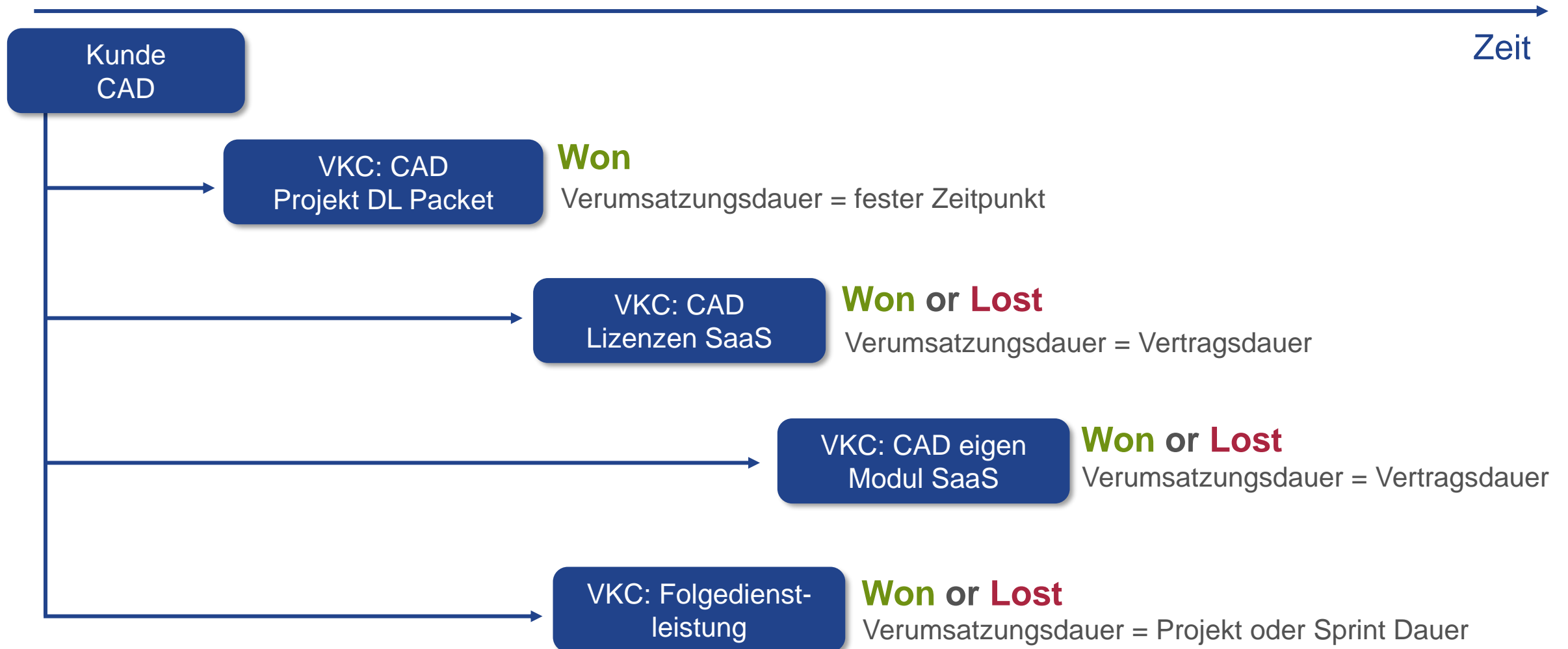
- Projektstart nächsten 24 Monate

Leadgenerierung bei Bestandskunden



Fallbeispiel

Verkaufschance CAD Kunde



Wir sind für Sie da!



Gerd Kuchelmeister
Geschäftsführer
KUMAVISION BSO GmbH

+49 7544 966 290
Gerd.Kuchelmeister@kumavision.com

