

Beeindrucken Sie Interessenten beim ersten Kontakt und Bestandskunden bei Nachkäufen durch Kompetenz und verlässliche Aussagen im Vertrieb sowie Schnelligkeit in der Abwicklung.

### Zeit ist Geld - Ihre Vorteile mit Steps Verkauf:

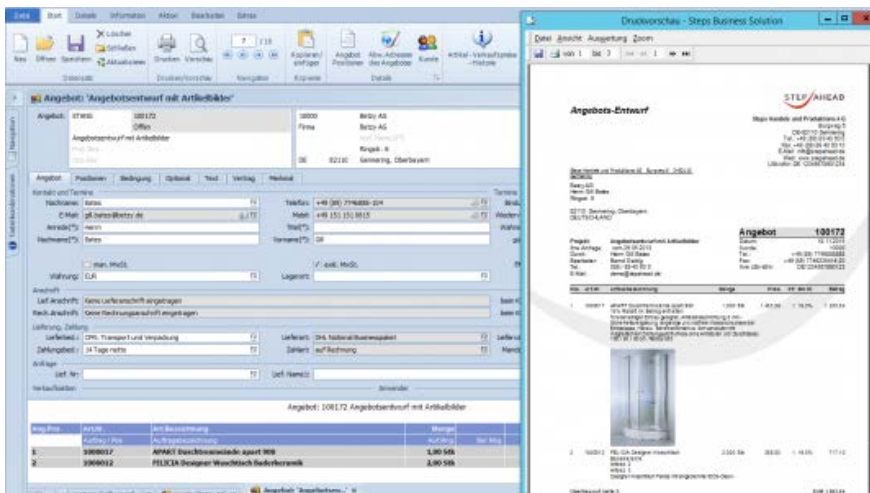
- Ihre Vertriebsmitarbeiter können jederzeit Auskunft zu Verfügbarkeit und Lieferterminen der Artikel geben
- Beim Verkauf ist eine sofortige Kontrolle bzgl. vorgegebener Preis- und Deckungsbeitragsgrenzen möglich
- Neue Mitarbeiter arbeiten sich zügig ein und beherrschen sicher den Verkaufsprozess
- Ihr Kunde nimmt Sie als kompetenten Ansprechpartner wahr, weil Sie Alternativ-/Zubehörartikel anbieten und auch auf notwendige (Wartungs-) Verträge hinweisen
- Angebote und Auftragsbestätigungen werden auch bei zahlreichen Positionen und langen Artikelbeschreibungen schnell und in attraktivem Layout verschickt
- Ihre Kunden sind begeistert, wie schnell Sie Anfragen bearbeiten und Rücknahmen, Umtausch und Gutschriften abwickeln

### Besonders unterstützt durch:

- Automatisierte Wiedervorlagen und individuelles Mitarbeiter-Cockpit mit zu erledigenden Anfragen/Aufträgen
- Effizientes Erstellen von Angeboten und Aufträgen durch Belegschnellerfassung und Informationsbildschirm zu Lieferfähigkeit und Lieferterminen
- Ansprechende Gestaltung der Belege durch formatierbare Vor-/Nachtexte
- Auftragsgesteuerte und automatische Anlage der Service-Objekte und/oder Verträge, z.B. für Wartung, Miete etc.
- Übersichtliche Bearbeitung der zu versendenden Artikel im Kommissionierpool und automatisierter Picklistendruck für optimierte Zusammenstellung im Lager (manuell oder Scanner)
- Kreditlimitprüfung und Offene-Posten-Einsicht über Rechnungswesen-Integration

### Steps Verkauf

- Kampagnenmanagement
- Vertriebssteuerung & Forecast
- Angebote & Aufträge
- Lieferschein & Rechnung
- Kommissionierung
- Retoure & Gutschrift
- Provision
- Rechnungswesen-Integration



### Interessentenakquise

Gezielte Selektion und Ansprache von Interessenten, Kunden, Lieferanten mit Kontaktdaten im Kampagnenmanagement nach definierten Kriterien:

- Kundengruppe, weitere Klassifizierungen
- Gekaufte Artikel bzw. erreichter Umsatz (Up- und Cross-Selling)
- Serienbrief-/eMail-Erstellung und Versand
- Historien von versendeten Anschreiben

Bearbeitung von Verkaufschancen in strukturierten und messbaren Schritten über Vertriebssteuerung:

- Dokumentation historischer, Planung zukünftiger Aktivitäten
- Analyse der Erfolgswahrscheinlichkeit
- Erstellung des Forecasts
- Mobile Nutzung in Microsoft® Office Outlook®

Effizientes Erstellen eines Angebots/Auftrags im Telefon- und Barverkauf mit Belegschnellerfassung:

- Schnellsuche von Kunden und Artikeln
- Effiziente Belegvorerfassung
- Direkte Weiterverarbeitung oder Übergabe in Belegstapel

### Angebote & Aufträge

- Versionierung und Archiv
- Formatierbare Vor- und Nachtexte
- Positionen einfügen, kopieren, löschen
- Zwischen-/Teilsommen
- Preisübersicht, Verkaufshistorie
- Fremdwährungen, diverse Zahlungsarten
- Handelsstücklisten, Alternativartikel, Verpackungseinheiten
- Lieferinformationen, -bedingungen, -termine je Position
- Lagerauswahl und -übersicht
- Flexible Rabatt-/Preisermittlungsverfahren, Positionsrabatte
- Zuschläge und Abschläge pro Position
- Zusatzkosten des Auftrags (Versicherung, Versand, etc.)
- Einzahlungsschein VESR/BESR
- Betreuer und Provisionsinformation
- Wahrscheinlichkeit, Bindungsfrist, Erinnerung über Wiedervorlagen
- Nachkalkulation
- Auftragsgesteuerte Vertragsanlage, z.B. für Wartungsverträge
- Einbindung von Mitarbeitern für Kontrolle, Überwachung, Versand etc. über Aufgaben

### Kommissionierung

- Manuelle oder bei Vorkasse automatische Übergabe der Aufträge nach Zahlungseingang
- Kommissionierpool für übersichtliche Bearbeitung aller zu kommissionierenden Aufträge
- Auftragsbezogene Informationen
- Lieferschein, Rechnung & Picklisten mit flexibler Sortierung, z.B. nach Kunden bzw. Verpacktisch
- Automatischer Druck eines nach Artikel sortierten Deckblatts für lageroptimierte Artikelzusammenstellung
- Kommissionierte Artikel manuell oder per Scanner über Barcode erfassen - optional über umfassende MDE-Integration
- Druck von Versandetiketten, Integration in den Versand

### Retoure, Rücknahme & Gutschrift

- Retoure anhand minimaler Informationen zügig und fehlertolerant erfassen
- Freie Retoure oder Retoure mit Bezug auf Lieferschein bzw. Rechnung
- Qualitätssicherung mit Protokoll
- Gesamten Prozess über eine Oberfläche steuern (Austausch, Gutschrift, Eigen- & Fremdreparatur, Lieferantenabwicklung)

### Kontraktverwaltung

- Rahmenauftrag als Wertkontrakt
- Abrufauftrag als Mengenktrakt

### Provision

- Mitarbeiterspezifische oder zeitliche Zusammenfassung
- Zuordnung verschiedener Artikelgruppierungen, Provisionsätze, Mitarbeiter und Gültigkeiten mittels Provisionsgruppen zu Rechnungs- und Gutschriftpositionen sowie deren jeweilige Stornos
- Individuelle Suche der abzurechnenden Provisionen
- Dokumentation von Bemerkungen, Besonderheiten, Infos
- Provisionsteilung und Duplizierung

### Rechnungswesen-Integration

- Kreditlimitprüfung: Sperrung der Lieferschein-/Rechnungserstellung bei Überschreiten des Kreditlimits
- Offene Posten-Einsicht im ERP-Kundenstamm
- Individuelle Möglichkeiten der Konten- und Kostenermittlung