

Vereinfachen Sie die Gebiets- und Quotenplanung und machen Sie sie fair und gerecht

Die Gebiets- und Quotenplanung ist häufig eine komplizierte und aufwändige Übung, die in jedem Unternehmen mindestens einmal jährlich anfällt. Wenn die Tabellen und E-Mails einmal durchgearbeitet sind, wie in fast jedem Unternehmen, dauert der Prozess viel zu lange und lässt sich kaum nachverfolgen. Ihr Sales-Operations-Team ist monatelang ununterbrochen damit beschäftigt, macht vieles doppelt und dreifach, und Ihre Vertriebsmitarbeiter haben nicht selten das Gefühl, bei ihren Zielen für das Jahr kein Mitspracherecht zu haben. Dieser eminent wichtige Vertriebsplanungsprozess giert geradezu nach Innovationen, und Gebiete und Quoten (G&Q) von CallidusCloud kann den Kunden genau den Wandel bieten, den sie sich schon lange wünschen.

G&Q ist eine Ende-zu-Ende-Lösung, mit der die Vertriebsplanung vereinfacht werden kann, um Flexibilität, Fairness und Transparenz zu gewährleisten.

Unser cloudbasiertes Programm lässt sich problemlos implementieren und ist kinderleicht zu bedienen. Mit dieser Lösung bekommt Sales Operations eine systematische Möglichkeit, um gemeinsam und gerecht auf Grundlage von Daten, Kennzahlen und Regeln Gebiete abzustimmen und Quoten zu vergeben, um so die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen des Außendienstes zu erlangen. Mit G&Q können Sie Ihre Effizienz vorantreiben, die Produktivität des Vertriebs steigern und Ihre Vertriebsplanung drastisch beschleunigen.



Hauptvorteile:

- **Schnellere Vertriebsplanung:** geringerer Verwaltungsaufwand
- **Erreichen von Fairness und Gleichheit** in Ihrem Prozess für die Gebiets- und Quotenplanung
- **Vergewissern Sie sich, dass Ihre größten Zielkunden** gut versorgt sind und dass keine Kunden vernachlässigt werden
- **Problemlose Zusammenarbeit mit den Vertriebsmitarbeitern**, sodass diese ihre Quoten annehmen
- **Nahtlose Verbindung** mit der Lead-to-Money-Produktsuite

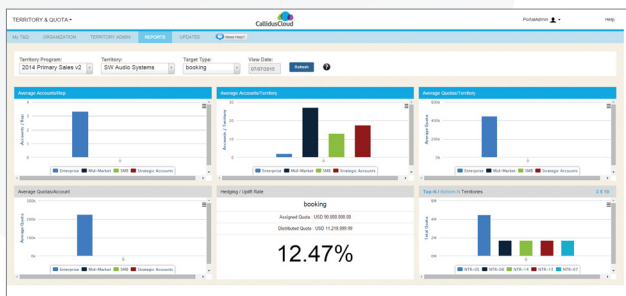
Einfache und intuitive Verwendung

G&Q wurde für Business-Anwender entwickelt. Der Sales-Operations-Administrator kann Quoten und Kunden problemlos zuweisen, Hierarchien ändern und Berichte erstellen, ohne auch nur eine Codezeile schreiben zu müssen. G&Q verfolgt einen präskriptiven Ansatz mit eingebetteten Anleitungen für das Produkt sowie Textfeldern mit inhaltlichen Beschreibungen, die angezeigt werden, wenn der Mauszeiger über einem Abschnitt oder einer Option ruht. Dadurch werden Benutzer durch jeden einzelnen Schritt der Gebietsabstimmung und Quotenverteilung geleitet.

Schnellere Vertriebsplanung

Wir vereinfachen die Vertriebsplanung nicht nur mit einem intuitiv bedienbaren Programm, sondern auch mit der Möglichkeit, sich der

automatischen Kundenzuweisung und Quotenberechnung anzunähern. Beschleunigen Sie das Gebietsmanagement mit rollenbasierter Kundenzuweisung anstelle einer zeitraubenden manuellen Zuordnung. Für die Quotenfestsetzung bietet G&Q eine Quotenempfehlungs-Engine, dank der das Schreiben komplexer Formeln der Vergangenheit angehört. Mit unserem Programm können Sie die Zeit, die für die Gebiets- und Quotenplanung anfällt, von Monaten auf Wochen verkürzen und möglicherweise sogar den Verwaltungsaufwand für diesen Prozess verringern. Das frühere Abschließen der Planung hat auch einen weiteren Vorteil: Vertriebsmitarbeiter, die wegen des Wartens auf ihre Ziele inaktiv sind, können schneller wieder an die Arbeit gehen.



 *Freuen Sie sich über fertige Berichte*

Benachteiligungen in der Gebiets- und Quotenzuweisung aufdecken

Das Vertriebsmanagement profitiert von vorkonfigurierten grafischen Berichten, die eine Momentaufnahme der Gebiets- und Quotenzuweisung aller Teams und Standorte geben. Diese Berichte machen Benachteiligungen im System sichtbar und schützen vor einer Unter- oder Überzuweisung an einzelne Vertriebsmitarbeiter. Manager können so gewährleisten, dass Ziele mit den Unternehmenszielen abgestimmt werden, alle Zielkunden gut versorgt sind und keiner von ihnen vernachlässigt wird.

Schnelles und systematisches Zuweisen von Quoten

Gebiete und Quoten verfügt über eine leistungsstarke Quotenempfehlungs-Engine, die Quoten für einzelne Vertriebsmitarbeiter auf Grundlage unterschiedlicher Kennzahlen wie historischen Daten, CRM-Gelegenheitsdaten usw. vorschlägt. Das Zurückgreifen auf Kennzahlen für Rückschau und Vorschau hilft dabei, Quoten fair und systematisch sowohl für neue als auch bestehende Geschäfte festzusetzen.

Schnelle und einfache Zusammenarbeit

Teilen Sie Ihren Außendienstmitarbeitern mit, wie Sie ihre Quoten festsetzen. Sie in den Ablauf mit einzubinden ist wichtig, damit sie selbst Verantwortung für ihre Ziele übernehmen. Dank des integrierten Workflows können Vertriebsmanager Quoten zuweisen und gleichzeitig jedem Vertriebsmitarbeiter die Chance auf Änderungswünsche geben. G&Q steht für eine schnellere, intelligentere und gerechte Quotenzuweisung, -verteilung, -verhandlung und -annahme für alle Ihre Mitarbeiter im direkten und indirekten Vertrieb. Der integrierte Workflow protokolliert darüber hinaus alle Änderungswünsche und sich daran anschließende Gespräche, sodass jede Änderung nachverfolgbar und nachprüfbar ist.

Uneingeschränkte Integration

G&Q kann in alle größeren CRM-Plattformen, Vergütungsmanagementprogramme, ERP-Systeme, Rechnungssysteme und HR-Systeme integriert werden. Mit dem Werkzeug für Extract Transfer and Load (ETL) für Unternehmen von CallidusCloud, Data Hub, haben wir die einzigartige Möglichkeit, eine Verbindung zu einem System herzustellen, das über eine API verfügt, egal ob für SaaS oder lokal. Wir bieten eine sofort einsatzbereite Eingliederung in die Systeme der größten Anbieter für Vertriebsautomation, wie Salesforce, Oracle und NetSuite, sowie eine Integration in andere Systeme, z. B. Microsoft Dynamics und SAP.

Nahtlose Verbindung zu ergänzenden Lösungen

CallidusCloud bietet die bei Weitem umfangreichste Produktsuite, mit der Kunden nur noch einen einzigen Anbieter brauchen, um Leads in den Geschäftsbüchern in bares Geld umzuwandeln. Die Lead-To-Money-Produktsuite schafft Datensilos in Ihrem Unternehmen ab und bietet schlichtweg alles, von Lernsystemen, über Coaching, Angebotserstellung, Vergabe, Sales Enablement, Incentive Compensation, Gamification bis hin zu Vorhersageanalysen zur Vertriebs-Performance – zusammengenommen können diese Funktionen die Vertriebs- und Marketing-Performance weiter steigern, um noch schneller noch mehr Verkäufe zu generieren. Sie können mit der Basisversion von G&Q starten und im weiteren Verlauf ergänzende Lösungen hinzufügen.

Über CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD), geschäftlich als CallidusCloud® tätig, ist weltweiter Marktführer im Bereich des cloudbasierten Vertriebs, Marketings, Lernens und cloudbasierter Konzepte für Kundenerfahrungen. Mit der umfassenden Produktsuite von CallidusCloud lässt sich der Lead-to-Money-Prozess beschleunigen und maximieren: Sie hilft, die richtigen Leads zu bestimmen, eine geeignete Gebiets- und Quotenverteilung zu gewährleisten, Vertriebsmitarbeiter mit Marketingmaterial und Kommunikationsmitteln zu unterstützen, Configure, Price, Quote zu automatisieren und Umsatzvergütungen effizient zu gestalten – mit dem Ergebnis, schneller größere Abschlussvolumen zu realisieren. Mehr als 3.700 führende Unternehmen aller Branchen setzen bei ihrem Lead-to-Money-Prozess auf CallidusCloud, um in Rekordzeit mehr Geschäfte für höhere Umsätze abzuschließen.