

Live-Webinar: Stärkung der Vertriebsperformance dank Qlik Sense



Moderne Vertriebsteams werden heutzutage mit interaktiven und leistungsstarken KPI-Dashboards dabei unterstützt, vertriebslich relevante Daten aus diversen Quellen (z.B. ERP, CRM, Excel) intuitiv zu analysieren. Daraus können tiefe Einblicke in die Vertriebsprozesse erzielt werden, dank derer anschliessend präzisere Prognosen erstellt, Opportunities identifiziert, Angebote und Aufträge überwacht und Verkaufsaktivitäten effizient geplant werden.

Sales-Cockpits unterstützen den Verkauf auf diversen Ebenen, beispielweise:

- **Vertriebsleitung** analysiert Daten, um die Gesamtperformance zu verstehen und Problembereiche zu identifizieren.
- **Team Manager** analysieren die Daten, um die Leistung der Vertriebsmitarbeitern zu überprüfen und gezieltes Coaching anzubieten.
- **Vertriebsmitarbeiter** analysieren Daten, um sich auf ein Treffen mit Kunden in ihrem Gebiet vorzubereiten und im persönlichen Gespräch visuell die bisherige Zusammenarbeit zu veranschaulichen.

In unserem Live-Webinar erfahren Sie, wie Sie eine State-of-the-Art Sales-Dashboard in Qlik Sense aufbauen und welche KPIs visualisiert werden können, um die Sales Performance am besten zu beobachten und zu optimieren. Von der Kundenanalyse mit Leistungsindikatoren wie Umsatz, Rendite, Bestellungen und ABC-Analyse bis hin zu ad-hoc erstellbaren Pivot-Tabellen mit kundenspezifischen Daten nach Kundengruppe, Produkt, Land, Kanton, usw.

Und noch mehr.

Unser Kunde Staubli International AG, ein international agierender Konzern im Bereich Mechatronik-Lösungen für Kupplungssysteme, Roboter und Textilmaschinen, wird das Sales Performance Cockpit für die Division Robotics live präsentieren.

Die Qlik Sense Applikation ermöglicht aktuell bereits über 100 Qlik Usern aus den global verteilten Abteilungen, wichtige KPIs aus verschiedenen Systemen - u.a. SAP und CRM - zu visualisieren und Verkaufsmassnahmen daraus abzuleiten. Es können sowohl die Kundenbesuche, Anfragen und Bestellungen analysiert werden, wie auch der gesamte Sales Funnel oder die bestehende Lead-Pipeline. Zudem können Trend-Analysen und Forecasts nach Produktfamilien durchgeführt werden.

Agenda:

- 14:00 - 14:05 Kurzvorstellung Informattec, Christian Fischer, Head of Sales, Informattec
- 14:05 - 14:25 Customer Case «Sales Performance Cockpit» inklusive Live Demo, Gentijana Amza, Corporate Controlling, Stäubli International AG
- 14:25 - 14:40 Qlik Sense Sales Dashboard Demo, Andrea Di Nizio, Senior BI Consultant, Informattec
- 14:40 - 14:45 Q&A

Beginn:

Donnerstag, 14. Oktober 2021, 14:00 Uhr

Ende:

Donnerstag, 14. Oktober 2021, 14:45 Uhr

Veranstaltungsort:

Online

Website & Anmeldung:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/7929788228418568720?source=Pressebox>