

ASPEC Sales-Centric CRM

CRM beginnt beim Kunden

ASPEC CRM ist eine leistungsstarke CRM-Lösung mit umfangreichen Funktionen für Marketing, Vertrieb und Service. Im Zentrum steht die patentierte Opportunity-Management-Technologie, entwickelt für Unternehmen mit anspruchsvollen Verkaufszyklen. Sie verbessert Effizienz und Effektivität der Verkaufsarbeit und führt zu deutlich gesteigerten Verkaufserfolgen.

Von Interessenten zu Leads zum Verkaufserfolg, das heißt.....

Immer zu wissen, welche Maßnahmen zu welchem Zeitpunkt erfolgversprechend sind. Die Ratgeberfunktion im ASPEC Opportunity Management liefert den Verkäufern Feedback und wertvolle Handlungshinweise.

Seine Erfolgchancen stets richtig einzuschätzen. ASPEC berechnet aus den Eingaben zur Verkaufsumgebung verlässliche Erfolgswahrscheinlichkeiten.

Den Fokus stets auf jene Verkaufschancen zu lenken, die aktuell die größte Aufmerksamkeit erfordern. ASPEC analysiert alle Verkaufschancen und berechnet deren aktuelle Prioritäten. Sie sparen Zeit und maximieren Ihre Verkaufserfolge.

Ohne Umwege schnell an die benötigten Informationen zu gelangen. ASPEC ist mit einem interaktiven Benutzerinterface ausgestattet, damit Sie keine unnötige Zeit mit Softwarebedienung verschwenden müssen.

Die Gewissheit, stets mehr Informationen zu bekommen als man hineingibt. ASPECs Opportunity-Management-Technologie generiert aus wenigen Eingaben wertvolles Feedback und Vorschläge.

Ein innovatives Benutzerinterface das begeistert

Alle Masken bieten in übersichtlicher Weise einen schnellen Überblick über die Daten. Über die enthaltenen Links gelangen Sie direkt ohne Umwege zu allen weiteren relevanten Masken. Durch umfangreiche Filtermöglichkeiten, farbliche Hervorhebungen, Diagramme und Grafiken erhalten Sie schnell und transparent genau die Informationen, die Sie brauchen.

Account Structure

- AeroVironment Inc
 - Alcal Germany
 - Crestord
 - Germany HQ
 - Siehoven
 - Alcal UK
 - UK HQ
 - Main Office

Leads and IBOs

Item	Status	Value
Overdue IBO #79	Over 5 Months Long, 15% Routine close	\$18,850
Won IBO #80	Closed on 17/03/2016	\$29,400
Overdue IBO #81	Over 5 Months Long, 25% Maintenance close needed	\$103,850
Closed Lead #81	Closed on 27/07/2016	

Interactions

Interaction	Date
Online Demo with Carl Anderson	27/07/2016
Email with Carl Anderson	31/05/2016
Email with George Stevens	03/06/2015
Phone Call with George Stevens	23/07/2015
Email with George Stevens	19/02/2015

Opportunity Management

Mit Hilfe erprobter Algorithmen liefert die integrierte Opportunity Management Software aktuelle Bewertungen und Maßnahmenvorschläge, durch die es den Fortschritt im Verkaufsprozess unterstützt.

ASPEC erzeugt ein auf Skills, Strategien und Taktik basierendes Modell des Verkaufszyklus. Dazu wertet ASPEC laufend Ihre Eingaben aus, bewertet die Entwicklung im Verkaufszyklus jeder Opportunity und leitet darauf aufbauende Empfehlungen ab. Änderungen und Abweichungen werden zeitnah gemeldet, damit Sie jederzeit wissen, wo Sie stehen.

ASPEC IBO Analysis - #97

Sales Cycle Length

When was this opportunity identified? 26/01/2017

When will this opportunity end? 28/06/2017

Start Probe Prove Today Close End

5 Months Long, Over 3 Weeks Left.

Risk/Probability Assessment

Will we win this opportunity? Medium

Will this opportunity go to completion? High

ASPEC Advisor Expert

Priority Result

Review First, Review Second, Review Third, Break Through (Selected), Leave It Alone

ASPEC Advisor

Strong proving needed

The customer still doesn't see you as a highly differentiated solution. Convincing now will vastly improve your chances later.

ASPEC Advisor Expert

You see yourself as reasonably positioned, but Advisor thinks you should work harder to secure your chance of getting the sale.

Possible strategies:

Concentrate more on the Economic, Technical and User decision maker(s).

Watch out for the competition!

Configure your solution better with the customer's requirement.

Sales Environment

Probe

To what degree have you established the customer's need for this product/service? Medium

What is the customer's level of need for this product/service? Normal

To what degree does your solution match the customer's need? Medium

How does your pricing strategy match the customer's budget? Matches

What are the chances that the customer will receive the money needed for this purchase? Very High

How familiar are you and your company with the customer's organization? Medium

What is the degree of competitive pressure in this sales opportunity? Medium

Who are the competitors? AeroEnvironment, GlaskoSmithKline

Key Decision Makers

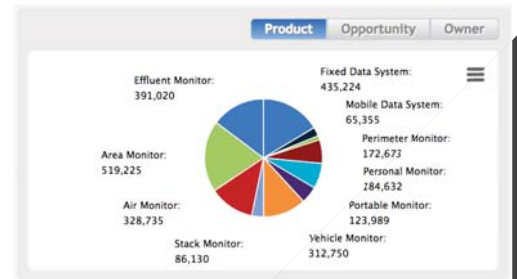
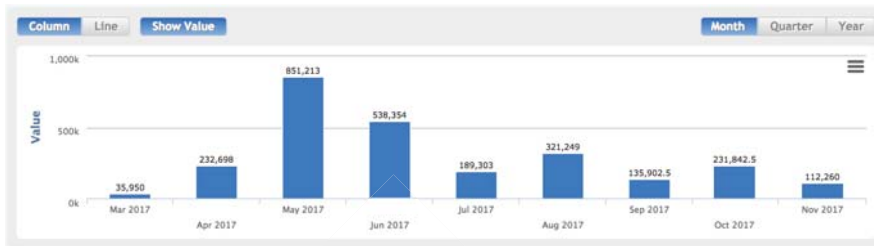
Decision Maker	Influence	Importance
Economic: Maurice Dequier	High	Price
Technical: Colin Ward	High	Performance
User: Colin Ward	High	Performance

Probe, Close

Algorithmen für konsistente, genaue Forecasts

Zuverlässige Forecasts sind eine Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Unternehmenssteuerung. ASPECs Analysealgorithmus versorgt Sie per Mausklick mit aktuellen, konsistenten Forecasts für maximale Planungssicherheit.

Filtern Sie die Daten nach Verkaufsgebieten, Zeiträumen, Produktgruppen und anderen beliebigen Kriterien, wählen Sie die gewünschte Darstellung und Sie erhalten sofort eine zuverlässige Entscheidungsgrundlage.



Höchste Flexibilität durch benutzerdefinierte Felder und Ansichten

Von Auswahllisten über Datums- und Berechnungsfelder - wählen Sie zwischen beliebigen Feldtypen, verknüpfen Sie diese in Workflows und ordnen Sie sie nach Belieben an. So schaffen Sie sich mit wenig Aufwand Ihr individuelles CRM nach Ihren Bedürfnissen, ganz ohne Softwareanpassungen.

Custom Fields Layout Editor for Accounts

Available Fields

- Language (Custom Lookup)
- Time Zone (Custom Lookup)

Sections

- Market
 - Industry (Custom Lookup)
 - Market Segment (Custom Lookup)
 - Default Collapsed
- Revenue and Ownership Type
 - Ownership (Custom Lookup)
 - Revenue (Defined Lookup)
 - Number of Employees (Custom Lookup)
 - Default Collapsed
- Other
 - Company Size (Custom Lookup)
 - Back Office (Defined Lookup)
 - Default Collapsed

Aussagekräftige Analysen und Reports

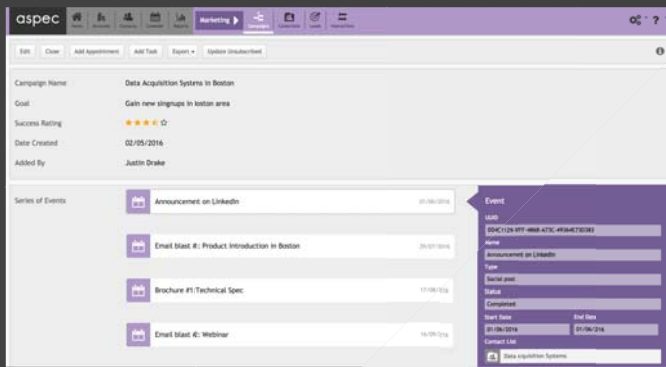
ASPEC hält effiziente Funktionen und Werkzeuge zum Erstellen aussagekräftiger Analysen und Reports bereit. Ob Ad-hoc-Auswertungen für die strategische Planung, regelmäßig wiederkehrende Reports für die operative Unternehmensführung oder Auswertungen für das Coaching Ihrer Vertriebsmannschaft. Es sind nur wenige Schritte und ASPEC versorgt Sie mit KPIs, anschaulichen Diagrammen und Tabellen.



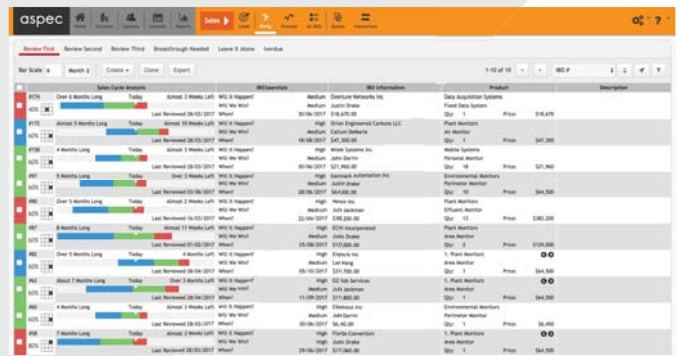
Schnell zum Erfolg durch effizientes Setup und Training

Das intuitiv gestaltete Setup, die flexiblen Anpassungsmöglichkeiten, die einfach zu bedienende Importfunktion und die intuitive Bedienung garantieren eine schnelle und reibungslose Implementierung. Dabei unterstützt Sie ein erfahrenes Team durch Schulungen und Implementierungs-Support vor Ort und online. Und damit Ihre Vertriebsmannschaft von den Vorteilen des ASPEC Opportunity Managements profitiert, wird das Schulungsprogramm durch das Opportunity-Portfolio-Management-Training ergänzt.

OPM

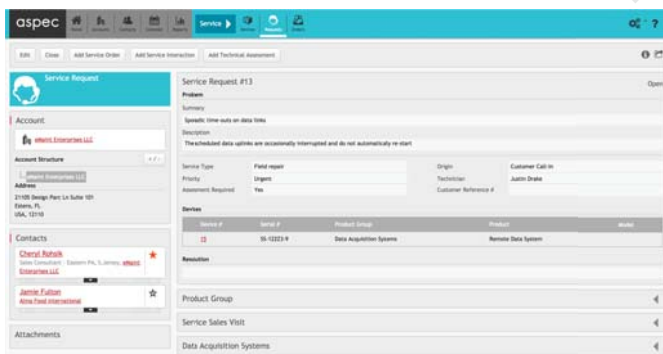


Marketing



Sales

Service



Und viele weitere Leistungsmerkmale

Integration: MS Outlook-Integration, MS Word-Anbindung, Kundenspezifische Schnittstellen mit ERP-Systemen.

Interaktions-Management: Erfassen, filtern, sortieren, strukturieren und analysieren der Kommunikation mit Ihren Kunden.

Marketing: Managen und bewerten von Marketingkampagnen von der Leadgenerierung über die konsequente Nachverfolgung bis zur Verkaufschance.

Reporting: Reporterstellung und Reportausgabe an beliebige Verteiler – manuell oder automatisch.

Teams: Ad-hoc-Teams einrichten und Verkaufschancen gemeinsam bearbeiten.

Messaging: Andere Benutzer aus beliebigen Masken heraus Benachrichtigungen schicken.

Berechtigungskontrolle: Rollenstruktur und –Zuordnung für Zugangsberechtigungen und Berechtigungen auf Funktionsebene.

Ausgewählte Vertriebsfunktionalitäten

- ◆ Opportunity Management
- ◆ Konsistenter Verkaufs-Workflow
- ◆ Computermodellierter Verkaufszyklus
- ◆ Automatische Wahrscheinlichkeitsberechnungen
- ◆ Automatische Verkaufstrichter-Priorisierung
- ◆ Aktuelle, genaue und konsistente Forecasts
- ◆ Softwarebasierter Sales-Coach
- ◆ Angebotsfunktion
- ◆ Team-Selling-Funktionen

Ausgewählte Marketingfunktionalitäten

- ◆ Lead Management
- ◆ Kampagnen-Management
- ◆ Event Management
- ◆ Follow-up-Workflow
- ◆ Zielgruppenfilter
- ◆ Marketingbezogene Interaktionen



Ausgewählte Service Funktionalitäten

- ◆ Produkthistorie
- ◆ Service-Anfragen
- ◆ Service-Aufträge
- ◆ Garantie- und Servicevertrags-Management
- ◆ Servicehistorie in Kontakten und Accounts

Weitere ausgewählte Funktionalitäten

- ◆ Kundeninformationen überall verfügbar - Anytime, Anywhere, Any Device
- ◆ Attraktive interaktive grafische Benutzeroberfläche
- ◆ Konfigurierbare Felder und Seitenlayout
- ◆ Umfangreiche Reports und Analysen
- ◆ Interaktiver grafischer Account-Baum
- ◆ Maßgeschneiderte Rollen und Zugriffsrechte
- ◆ MS Word, Excel und Outlook-Einbindung
- ◆ Leistungsfähiges, einfach bedienbares Filter
- ◆ Einfacher Daten-Import/Export
- ◆ Automatisierte Ad-hoc-Mitteilungen
- ◆ Google Maps-Einbindung



SalesWays Corp. (USA)

582 Chukkar Court
Frederick, MD 21703

+1 (410) 464 - 9125
sales@salesways.com
www.salesways.com
hub.salesways.com

SalesWays Corp. (Canada)

701 Evan Ave. Suite 601
Toronto, ON M9C 5E9

+1 (416) 479 - 3584
sales@salesways.com
www.salesways.com
hub.salesways.com

Europe Partner

SalesGain GmbH
Menzinger Strasse 111
80997 Munich (Deutschland)

+49 (0) 89 242 11 360
info@salesgain.de
www.salesgain.de

South America Partner

K&G Negócios|Processos|Tecnologia
Avenida Doutor Chucri Zaidan, 920
9o. Andar – São Paulo – SP
04583-904

+55 (11) 3566-3323
contato@kegsistemas.com.br
http://kegsistemas.com.br/