

Mit der Kartendarstellung behalten Sie den Überblick

Die räumliche Verteilung ist ein wichtiges Kriterium für den Vertrieb. Mittels Kartendarstellungen können Sie die Standorte Ihrer Bestandskunden oder potenzielle Kundengeschäfte anschaulich anzeigen und so den Überblick bewahren.



Mittels Kartendarstellung können Ihre CRM Daten übersichtlich angezeigt werden.

Übersicht behalten.

Wo sind meine aktiven Kunden? Welche Gebiete sind noch nicht erschlossen? Über die Kartendarstellungen können diese Fragen schnell mit einem Blick beantwortet werden. Kunden können mit Vertriebsmitarbeitern in Verbindung gebracht werden. Dadurch lassen sich z.B. die Gebiete der Vertriebsteams auf der Karte visualisieren und optimieren. Welche Gebiete wurden neu erschlossen, wo ist noch Bedarf, wo sind wir überproportional vertreten? Unterschiedliche Symbole können Kundentypen bzw. Kundenstatus darstellen. Je nach Kartenausschnitt werden Kundendaten als Cluster zusammengefasst und als Marker mit der Anzahl Kunden in dem Gebiet dargestellt. Detailansichten zeigen weitere Informationen zu den Kunden an.

Erweiterungen wie die Aggregation von Zeitpunkten sind geplant. Verkäufer und Entscheider können dann z.B. Kundengewinnung bzw. -abwanderung bei einem Produktwechsel im Zeitverlauf monitorieren. Marketing Strategen erhalten schnell einen Überblick über den Erfolg einer Marketingkampagne in bestimmten Sektoren und über einen bestimmte Zeitraum. Manager können die Gebietserschließungen von Verkäufern beobachten.

Die Kartenvisualisierung ist ein externes Modul für Oracle CRM on Demand. Die Software läuft als eigenständiger Service im Internet. Testen Sie die Kartendarstellung unverbindlich unter www.crm-gadget.com.