



FABIS Vertriebsserie

Branchenunabhängige Bestandsverwaltung

Bestand aufbauen, verwalten, auswerten

Ihr Bestand ist das Kapital Ihrer Firma

Wieviel leichter ist es einem zufriedenen Kunden etwas zu verkaufen, als einen neuen Kunden zu überzeugen.

Bestehende Kunden, die gut betreut werden, sind die Grundlage für zukünftige Abschlüsse:

Je besser Sie über einen Kunden Bescheid wissen, umso besser können Sie ihn betreuen. Wenn Sie Ihren Kundenbestand gut pflegen, ergeben sich im bestehenden Kundenkreis bereits viele neue Möglichkeiten um, ein neues oder anderes Produkt zu verkaufen.

Mit Hilfe der Bestandsverwaltung geben Sie Ihren Verkäufern gezielt wichtige Details an die Hand, die ihn im Verkauf unterstützen.

Die branchenunabhängige Bestandsverwaltung deckt folgende Sparten ab

- Dienstleistungen
- Gebrauchsgüter
- Verbrauchsgüter
- Investitionsgüter

Die Module der Bestandsverwaltung regeln sämtliche Abläufe von der Antragserfassung bis hin zum Vertragswesen. Dabei erhalten Sie Unterstützung durch die Möglichkeit der Erfassung von Fremdverträgen der Mitbewerber aufgrund von Kunden-Analysebögen erhalten Sie einen genauen Überblick über die tatsächliche Stand eines Kunden und können entsprechend agieren.

Meldung von Vertragsabläufen

Die rechtzeitige Meldung von Vertragsabläufen - unter Berücksichtigung der Vorlauf- und Kündigungsfristen bietet Ihnen die Möglichkeit Folgegeschäft zu generieren.

Ablauftermine von Verträge - egal ob eigene oder fremde - sind die beste Gelegenheit um einen Kunden auf neue Produkte anzusprechen. Mit einer entsprechenden Vorlaufzeit, die die Terminvereinbarung und einen erneuten Besuch möglich macht, kann der Kunde so optimal beraten werden und ein abgelaufener Vertrag durch ein neues für den Kunden geeignetes Produkt ersetzt werden. Der Moment für einen Umstieg ist nie wieder so günstig wie zu diesem Zeitpunkt!

Vertragsübersichten und Auswertungen

Unterstützung in der Beratung erhalten Sie auch durch Ausdrücke in Form von Vertragsübersichten pro Kunde. Mit der Übersicht über alle bestehenden Verträge, kann der Berater vor dem Kundenkontakt das bestehende Umsatzvolumen einschätzen. Er sieht, wo bei einem einzelnen Kunden Versorgungslücken vorhanden sind und kann gezielt ein passendes Produkte ansprechen und auf die Fragen des Kunden eingehen.

Kunden- / Beraterlisten

Aufgrund der Berater- bzw. Vermittlerzuordnung können Sie entsprechende Kundenlisten (die wiederum frei definierbar sind) erstellen.

Das Modul **branchenunabhängige Bestandsverwaltung** baut auf das Modul basic auf und kann mit den Modulen Mitarbeiterverwaltung, Provisionsabrechnung und Kampagnen als komplette Vertriebslösung eingesetzt werden.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel. +49 (0)951 98046200
Fax +49 (0)951 98046150
email: info@fabis.de
www: fabis.de, fabis-basic.com