

Auszahlungsstopp im Vertrieb sichert Beratungsqualität



Ihr Unternehmen hat ein solides Produktsortiment und entwickelt neue Angebote. Ihr Vertrieb erschließt mit neuen Produkten neue Zielmärkte. Wiederkäufer erhöhen ihr Bestandsgeschäft. Sie bieten mit variablen Vergütungen und Zielvereinbarungen Mitarbeitern Anreiz für Top-Leistungen. Aber nicht immer läuft alles nach Plan im Vertrieb:

- Ein Vermittler bringt die notwendigen Unterlagen nicht bei
- Besondere Risiken drohen aus den bisher von ihm vermittelten Umsätzen
- Storno und Reklamationen häufen sich bei seinen Kunden
- Beschwerden sind mit ihm zu klären
- Ein klärendes Gespräch wird mehrfach verschoben

Auszahlungsstopp bis Fragen geklärt sind

Sind offene Fragen nicht geklärt oder fehlende Unterlagen nicht eingereicht, sind Führungskräfte gefordert. Spitzt sich die Situation entsprechend zu, nimmt jetzt der Abrechnungsstopp massiven Einfluss.

Ein berechtigter Mitarbeiter Ihres Unternehmens kann den Druck auf den Vertriebsmitarbeiter erhöhen: Er kann einen temporären Auszahlungsstopp androhen und verhängen.

Auszahlungsstopp in der FABIS Abrechnung

Während des Auszahlungsstopps werden in der FABIS Provisionsabrechnung laufende Provisionen und Vergütungen auf das Vermittlerkonto gebucht. Lediglich die Auszahlung an den Vermittler wird unterbunden.

Der Vermittler erhält eine Abrechnung mit seinen Umsätzen. Er sieht, dass ein temporärer Auszahlungsstopp vorliegt.

Nutzen des Auszahlungsstopps

Diese Maßnahme ist unschön, führt aber oftmals zur schnelleren Einigung. Ist eine Klärung der offenen Fragen oder das Nachreichen der fehlenden Unterlagen erfolgt, dann kann per Mausclick die Abrechnungssperre aufgehoben werden. Im nächsten Provisionslauf werden die

angesammelten Beträge automatisch mit überwiesen. Alternativ können sie auch manuell sofort ausgezahlt werden.

Pressekontakt:

Nicola Strätz
Telefon: 0951 / 980461 - 07
Fax: 0951 / 980461 - 50
E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Vertriebslösungen zur Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Abrechnung bei Provisionen, Zielvereinbarungen und variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozesse. Die flexibel anpassbaren Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie & Strom, sowie Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Verantwortungsbereich im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten.

Der modulare Aufbau des offenen Java-Vertriebssystems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Die vorhandenen Standardschnittstellen werden definiert und nicht programmiert.