

360° Sicht auf Vermittler im Vertriebspartner Management: Verträge, Schulungsstand, Umsätze und Stornoquoten



Sie sind stolz auf Ihre Vielzahl von Vermittlern, Vertriebspartnern und Vertriebsmitarbeitern. Es macht Ihnen Spaß, diese bei Ihren Vertriebsaktivitäten zu unterstützen. Sie sind erster Ansprechpartner für die „großen und kleinen Wehwehchen“ und sorgen dafür, dass sie schnell geheilt werden.

Je größer das Wachstum, je größer die Vielfalt, desto komplexer die Systeme:

- Umsatzzahlen kommen aus dem ERP
- Kundendaten werden je nach Vertriebsweg und Land in verschiedenen CRM-Systemen gepflegt
- Provisionen und Zielvereinbarungen werden in Excel-Listen abgerechnet

Für Vertriebspartner mit bestimmten älteren Partnernummern gelten prinzipiell andere Vergütungskriterien? Neue Vermittler haben eine Stornoreserve, deren Abrechnung immer mehr für Unmut sorgt?

Hierarchien der Vermittler können nur zwei Stufen nach oben und unten eingesehen werden. Das Reporting wird immer komplizierter. Sondervereinbarungen bereiten immer mehr Aufwand in der Vertriebsabteilung. Vermittlerrichtlinien (etwa IDD Richtlinien bei Versicherungen) sind kaum zu erfüllen. Die Administration steigt, Suchen wird zu einer Hauptaufgabe. Die Motivation einzelner Vermittler beginnt zu bröckeln. Ein besseres [Vertriebspartner-Management-System](#) muss her.

Anforderungen an ein Vertriebspartner-Management-System

- Wie einfach sind Storno-Quoten je Vermittler ermittelt?
- Können abweichende Regeln für Stornoreserven bei einzelnen Vermittlern definiert werden?
- Welches Reporting im Vertrieb wäre wünschenswert?
- Welche Produkte oder Produktgruppen darf Ihr Händler verkaufen?

- Wie komplex ist das Nachdrucken einer Abrechnung oder Vertriebsvereinbarung?
- Wie komplex sind Änderungen der Bankverbindung?
- Welche Vertriebsvereinbarung galt zu einem bestimmten Stichtag?
- Welche Zielvereinbarungen bestehen?
- Welcher Vermittler ist im B2B Vertrieb tätig, welcher im B2C Vertrieb? Besteht ein Unterschied bei der Abrechnung im Geschäftskundenvertrieb und Privatkundenvertrieb?
- Welche bereits geschlossenen Vereinbarungen gelten zukünftig?
- Wie erfolgreich war eine Marketing-Kampagne in Bezug auf Umsatz und Deckungsbeitrag nach 3 Monaten, 1 Jahr, 3 Jahren oder gesamt betrachtet?
- An welchen Schulungen, Weiterbildungen oder Events hat der Vertriebsmitarbeiter teilgenommen?
- Sind Zertifikate dieser Veranstaltungen auf Knopfdruck abrufbar?
- Wird die Abrechnung für den Partner per Post oder elektronisch versendet?
- Wie schnell sind Anpassungen der Stammdaten, Buchhaltungsdaten oder Kommunikationsdaten durchgeführt?
- Werden Änderungen protokolliert und bleiben nachvollziehbar?
- Können Vertriebsmitarbeiter Modifikationen selbst beauftragen und nach Prüfung durch den Vertriebsinnendienst freigegeben werden?

FABIS Vertriebspartner-Management-System

Mit der FABIS Vertriebssoftware schaffen Sie sich eine 360-Grad-Sicht auf Ihren Vertrieb! Diese erlaubt Ihnen, den Händlern, Distributoren und Vertriebsmitarbeiter anhand einer Vielzahl von Kriterien zu beurteilen. Daraus lassen sich interne Mechanismen der Vertriebssteuerung entwickeln, umsetzen und reporten.

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

Seit 1988 entwickelt FABIS Vertriebslösungen zur Vertriebssteuerung mit Kunden- und Kontaktmanagement und Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung, flexibel anpassbar auf die Bedürfe im B2B und B2C Vertrieb. Flexibel anpassbare Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebe und Vertriebsabteilungen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, sowie Tourismus.

Revisionsicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Die vorhandenen Standardschnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

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.