

Ziel / Aufgabe



- Entwicklung eines Dashboards für die Vertriebssteuerung des Partnervertriebs
- Entwicklung eines Tools für den Vertrieb, durch das Schulungen individuell und situativ durchgeführt werden können
- Auswertungen von Angebots- und Vertragsarten sowie von qualitativen Informationen

Projekthalte



- Festlegung der Zielgruppe für die Anwendung des Dashboards
- Klärung der Informationsvermittlung und Auswertungsmöglichkeiten für die Vertriebssteuerung sowie Abstimmung der fachlichen Anforderungen
- Analyse der Datengrundlage und Schnittstellen
- Definition von Kennzahlen und Merkmalen
- Design der Diagramme und visuellen Darstellungen
- Erstellung von Schulungsunterlagen

Branche



- Leasing
- Non Captive
- Sparkassen-Finanzgruppe



Ergebnis / Nutzen



- Höhere Aktivität des Partnervertriebs und somit Steigerung des Neugeschäfts im Firmenkundensegment
- Optimale Planung von Vertriebsaktivitäten und Schulungen der Vertriebsmitarbeiter für den Partner
- Erhöhung der Verbindlichkeit von vereinbarten Maßnahmen zwischen den Beteiligten
- Möglichkeit der Identifizierung von Gründen bei geringen Vertriebsaktivitäten und Ableitung von möglichen Gegenmaßnahmen