

Explore Your Channel

Erfahren Sie ALLES über Ihr Distributionsgeschäft

Kennen Sie das?

Sie verkaufen Ihre Produkte über verschiedene Kanäle, wissen aber nicht was und an wen und wieviel Sie insgesamt verkauft haben? Fragestellungen wie diese gehören zu Ihrem Arbeitsalltag?

GANZHEITLICHE BETRACHTUNG

oder Analyse der Vertriebs- und Marketingdaten ist nicht möglich, Zusammenführung diverser Datenquellen fehlt.

HOHER ZEITAUFWAND

für die Analyse von Vertriebs- & Marketingdaten durch Nutzung von verschiedenen Tools und das Zusammenführen dieser Informationen.

HOHER KOSTENAUFWAND

durch die Verwaltung von Einzellösungen, einzelnen Servern, von Hosting, Implementierung, mehrfachen Anpassungen, Change Requests & Service.

LANGE REAKTIONSZEITEN

bei Veränderungen am Markt, spezielle Anforderungen durch Einzelanpassung. Unflexible Tools verhindern wichtige Adhoc-Analysen.

HOHE LIZENZKOSTEN

zum Beispiel für Einzellizenzierungen pro Mitarbeiter für jedes einzelne Tool oder Service.

Unsere Antwort auf Ihre Fragen

ist ein von EVACO entwickeltes Framework. Mit diesem verbinden wir innerhalb von Qlik® – basierend auf einem standardisierten Datawarehouse und flexiblen Schnittstellen zu diversen Datenquellen – Ihre Daten zu ganzheitlichen Kennzahlen Ihres Vertriebs- und Marketingprozesses.

Dabei können **out-of-the-box** z. B. folgende Daten verarbeitet werden:

- Sellout-Reports und Lagerstände diverser Distributoren
- Daten aus ERP und CRM Systemen
- Daten aus Incentive und WKZ Systemen
- Daten über Marktanteile und Marktpotentiale diverser Drittanbieter wie GFK, IFR, Context etc.
- Daten aus bekannten sozialen Medien wie Facebook, Twitter etc.
- Daten diverser Webseiten wie z.B. Preissuchmaschinen und Web-Shops
- Geokodierte Daten zur geographischen Datenanalyse
- sämtliche weitere strukturierte Daten aus Excel, Access, CSV, XML etc.



Im Ergebnis erhalten Sie ein Dashboard- und Analyse-System, das Ihnen tagesaktuell und ganzheitlich sämtliche von Ihnen benötigte Kennzahlen an einer Stelle als single-point-of-truth zur Verfügung stellt.

www.evaco.de

Transparenz Ihrer Partner



- Wie viel Umsatz macht welcher Partner ganzheitlich im Direkt- und indirekten Geschäft über die Distribution?
- In welchen Projekten ist welcher Partner aktiv?
- Welches sind Ihre A-, B- und C-Partner?
- Wie wirken meine Kampagnen und Incentives im Partnerbusiness?
- Wie werden WKZ-Gelder eingesetzt und was sind wirkliche Anreize und was nicht; wo verschenken Sie Geld, wo lohnt es sich mehr zu investieren?
- Wie ist mein Partnernetz geographisch verteilt und wo haben Sie blinde Flecken, wo ein Überangebot?



Analyse Ihres Direktgeschäfts

- Wie gut ist meine Performance in welchem Kanal, welche Margen lassen sich optimieren?
- Wer sind meine Top-Verkäufer, welches meine Sorgenkinder?
- Ist mein Verkäufernnetz geographisch sinnvoll verteilt oder habe ich Lücken?
- Wie ist meine Position im Markt und wie kann ich meine Marktanteile vergrößern?
- Wer sind meine Kunden?
- Welche Maßnahmen, Kampagnen, Incentives wirken wie am Markt und welche verpuffen?
- Wie ist mein Händlernetz geographisch verteilt?
- Wie werden meine Produkte online verkauft und wie verhält sich der Wettbewerb?
- Werden Preisgrenzen eingehalten oder nicht?
- Wie wird über mich in sozialen Netzwerken gesprochen, was sind die Themen?
- Bei welchem Distributor finde ich ein Produkt, das ich selber nicht auf Lager habe?
- Welche Projekte sind die top und welche flop?
- Welche Projekte werden mengenmäßig umgesetzt, welche sichern sich nur den Projektpreis?



Sie möchten mehr über den „Sales illustrator“ erfahren und wissen, wie eine Anpassung auf Ihre Daten konkret aussehen könnte? Dann vereinbaren Sie einen Termin mit uns! Kontaktformular und weitere Informationen finden Sie unter: