

## Explore Your Channel

Erfahren Sie alles über Ihr Distributionsgeschäft.

Sie verkaufen Ihre Produkte über diverse Kanäle, wissen aber nicht was und an wen und wieviel Sie insgesamt verkauft haben?

Keine ganzheitliche Betrachtung bzw. Analyse der Vertriebs- und Marketingdaten möglich. Zusammenführung diverser Datenquellen fehlt.



Hoher Zeitaufwand für die Analyse von Vertriebs- und Marketingdaten durch Erarbeitung in verschiedenen Tools und das Zusammenführen der Informationen daraus.



Hoher Kostenaufwand durch die Verwaltung von Einzellösungen, einzelnen Servern, von Hosting, Implementierung, mehrfachen Anpassungen, Change Request, Service.



Lange Reaktionszeiten bei Marktveränderungen oder speziellen Anforderungen durch Einzelanpassung vom Spezialisten. Unflexible tools machen adhoc-Analyse unmöglich.



Hohe Lizenzkosten für Einzellizenzierungen pro Mitarbeiter für jedes einzelne Tool/Service.



## Unsere Antwort auf Ihre Fragen

ist ein von uns entwickeltes Framework. Mit diesem verbinden wir innerhalb von QlikView, 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.explore-your-channel.de](http://www.explore-your-channel.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 Verkäufernetz 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:  
**[www.explore-your-channel.de](http://www.explore-your-channel.de)**