

# Unsere Softwarelösung für Vertriebsplanung in Kleinunternehmen und im Mittelstand!

Einfach  
Praktisch  
Innovativ



© 4Max | Fotolia

## Sie möchten Ihren Vertrieb noch effektiver ausrichten?

Vertrieb kontinuierlich und gründlich planen! Neukunden-Akquise betreiben!

Manchmal fühlt es sich an, als ob mein Außendienst nur seine Lieblingskunden anfährt. Viele Kundenbesuche und geringer Umsatz. Es gibt Schwierigkeiten beim konsequenten Nachfassen der Kunden. Wir beraten Sie gerne und überzeugen Sie von unserer Softwarelösung für Ihre Vertriebsplanung und -steuerung.

## Unsere Software für Ihren Erfolg

Langfristig Ihre Vertriebsziele erreichen!

Planung von Kundenbesuchen in definierten Zyklen, Aufgaben der Mitarbeiter und sorgfältige Terminvorbereitungen (offene Aufgaben, Zahlen/Daten/Fakten zum Kunden): Darauf kommt es im Vertrieb an. Wenn Sie unser System einsetzen, steuern Sie Ihren Außendienst, steigern die Effektivität und erhöhen schließlich Ihre Umsätze und Erträge. Unsere Software ist so einfach wie möglich und komplex wie nötig.

ClientCube ist eine webbasierte Software, die von Ihnen und Ihren Außendienstmitarbeitern genutzt wird, um Ihren Vertrieb anzukurbeln und schließlich höhere Umsätze und Erträge zu erzielen. Der Einsatz von Laptops, Tablets oder Smartphones ermöglicht Ihrem Außendienst auch von unterwegs bequem die Software zu nutzen und auf Ihre Daten zuzugreifen.

## Kundenverwaltung

### Kunde suchen und anzeigen

Das Such-Modul ist denkbar einfach und praktisch. Es bietet dem Außendienstmitarbeiter die Möglichkeit, nach seinen Kunden mittels Name, Adresse oder Kundennummer zu suchen. Die Suchausgabe listet schon dabei strukturiert Kundeninformationen auf einen Blick. Details, wie zum Beispiel die Telefonnummer, können eingesehen und direkt auf dem Smartphone für einen Anruf verwendet werden.

### Kunde anlegen / editieren (Neukunden-Akquise)

Sie haben die Möglichkeit, einzelne Kunden direkt vor Ort im System neu aufzunehmen oder Bestandskunden zu editieren. Sie können relevante Stammdaten, wie z. B. die Emailadresse bequem von unterwegs erfassen.

### Der Anruf- & Besuchszyklus

Der Anruf- und Besuchszyklus eines Kunden ist der Kern des gesamten Systems. Für jeden Kunden sollte ein Anruf- und Besuchszyklus im System hinterlegt werden, da dieser die Basis für das Wiedervorlagensystem bildet. Es stehen jeweils folgende Zyklen zur Verfügung: nie / täglich / wöchentlich / alle 14 Tage / monatlich / alle 2 Monate / quartalsweise / halbjährlich / jährlich. Durch diese Zyklen schlägt das System dem Außendienst vor, wann er einen Kunden das nächste Mal anrufen oder besuchen soll. Hierdurch werden alle Kunden in der gewünschten Regelmäßigkeit kontaktiert und kein Kunde wird aus dem Auge verloren.

## Terminvorbereitung & -planung

### Terminvorbereitung

Vor jedem Kundenkontakt sollte Ihr Außendienst einen Blick in die Terminvorbereitung werfen. Hier werden ihm noch offene Aufgaben und offene Angebotspositionen aus Ihrer Warenwirtschaft, die noch nicht zu einem Auftrag umgewandelt wurden, angezeigt, so dass er sich optimal auf das Verkaufsgespräch vorbereiten kann.

### Terminplanung

Mit dem integrierten Wochenplaner verwaltet Ihr Außendienst komfortabel seine Besuchstermine. Ganz einfach per drag & drop können die vorgeschlagenen Anrufe und Besuche aus der Wiedervorlage im Terminplaner erfasst und verschoben werden. Der Aufwand für die Terminplanung wird deutlich reduziert.

### Kunden im Umkreis

Es werden Ihnen Kunden aufgelistet, die sich in der Nähe eines Ausgangskunden befinden, so dass Ihr Außendienst eine effiziente Routenplanung durchführen kann.

## Wiedervorlagen, Aufgaben & Berichte

### Wiedervorlage für Anrufe und Besuche

Jeder Kunde unterliegt dem Wiedervorlagensystem, so dass dieser vom Außendienst nicht in Vergessenheit geraten kann. Diese Funktionalität sorgt dafür, dass alle Ihre Kunden regelmäßig und rechtzeitig angesprochen werden. Mit dieser Wiedervorlage gehen potenzielle Kundengeschäfte nicht verloren.

### Aufgaben einstellen

Ihre Mitarbeiter können spezifische Aufgaben, um möglichst alle Kundenpotenziale ideal zu erschließen, im System einstellen. Das System kann ähnlich wie ein Ticketsystem als internes Kommunikationsmedium zwischen Kollegen/innen aus Innen- und Außendienst verwendet werden. Sie erhalten eine Gesamtübersicht von allen offenen und erledigten Aufgaben. Diese stellt eine einfache Art der „To do Liste“ dar, um den Alltag zu strukturieren und keine wichtigen Akquisitionsmaßnahmen zu vergessen.

### Berichte abgeben

Ihre Mitarbeiter können einen Verlauf eines Kundenbesuchs dokumentieren. Die Berichte sind kurz, einfach und verständlich. Sie sind nicht nur ein Kontrollinstrument für Sie, sondern bilden in erste Linie maßgeblich mit den Anruf- und Besuchszyklen die Fälligkeiten für die Wiedervorlage.

## Administratives

### Datenimport

Alle wichtigen Daten, die das System benötigt, speziell Ihre Kundenstammdaten, lassen sich schnell und einfach mit einem Klick importieren. Die einzige Voraussetzung dafür ist, dass Ihre Daten im CSV-Format vorliegen müssen.

### Statistiken

Unsere Lösung bietet Ihnen unterschiedlichste Auswertungen und Statistiken. Sie können beispielsweise Einsicht in die Wochenplanung eines Mitarbeiters nehmen und dann ggf. bei der Routenplanung Einfluss nehmen oder noch wichtige Aufgaben zu Kunden einstellen. Noch nicht erledigte Aufgaben oder vernachlässigte Kunden landen direkt bei Ihnen auf dem Tisch.

ClientCube gibt es für unterschiedliche Unternehmensgrößen. Sie haben die Wahl zwischen den unten stehenden Paketen. Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Gerne erstellen wir Ihnen auf Anfrage auch ein individuelles Angebot.

	BESTSELLER	
<b>ClientCube START</b>	<b>ClientCube WALK</b>	<b>ClientCube RUN</b>
<b>Laufzeit: 1 Monat</b>	<b>Laufzeit: 3 Monate</b>	<b>Laufzeit: 12 Monate</b>
einmalige Einrichtungsgebühr 990,- Euro	einmalige Einrichtungsgebühr 950,- Euro	einmalige Einrichtungsgebühr 850,- Euro
monatliche Grundgebühr pro Benutzer 19,- Euro <i>Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie mehr als 10 Benutzer benötigen.</i>	monatliche Grundgebühr pro Benutzer 17,- Euro <i>Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie mehr als 10 Benutzer benötigen.</i>	monatliche Grundgebühr pro Benutzer 15,- Euro <i>Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie mehr als 10 Benutzer benötigen.</i>
monatliche Gebühr für die Serverinfrastruktur 11,- Euro	monatliche Gebühr für die Serverinfrastruktur 10,- Euro	monatliche Gebühr für die Serverinfrastruktur 9,- Euro

✓ Kostenlose Software-Updates bei allen Paketen inklusive!

## Warum ClientCube Erfolg verspricht?

Software für alle Medien



PC  
Laptop  
Tablet  
Smartphone

Ohne Installation auf Ihrem Endgerät!

Vorteile erkennen und nutzen



Einfache Handhabung  
Praktische Anwendungen  
Innovative Funktionen

Funktionen die überzeugen



Kundenverwaltung  
Kommunikationszyklen  
Wiedervorlagen & Aufgaben  
Terminplanung

Kontaktieren Sie uns und wir stellen Ihnen das Produkt gerne persönlich vor.

Sie erhalten auf Wunsch eine Demoversion, die Sie direkt auf Ihrem PC, Laptop, Tablet oder Smartphone testen können. Überzeugen Sie sich selbst von der Leistungsfähigkeit und Qualität unseres Produkts.



ClientCube ist ein Produkt der  
Goal Software GmbH

Zum Windpark 1  
23738 Lensahn

T: +49 4363 5990459

[www.clientcube.de](http://www.clientcube.de)  
[kontakt@goal-software.de](mailto:kontakt@goal-software.de)