



## SWOT Vertrieb

Als Ergänzung zum Basissystem SWOT Controlling (Co) bietet das Modul SWOT Vertrieb (Ve) die Möglichkeit, alle vertriebliche Belange detailliert abzubilden, zu planen und zu steuern.

Durch die Flexibilität der Planungsstrukturen und die frei definierbaren Planungsmodelle ist das Modul SWOT Ve nicht nur für Zielvereinbarungen im Vertrieb, sondern auch in der Kostenrechnung und anderen Unternehmensbereichen einsetzbar.

### Operatives Vertriebscontrolling

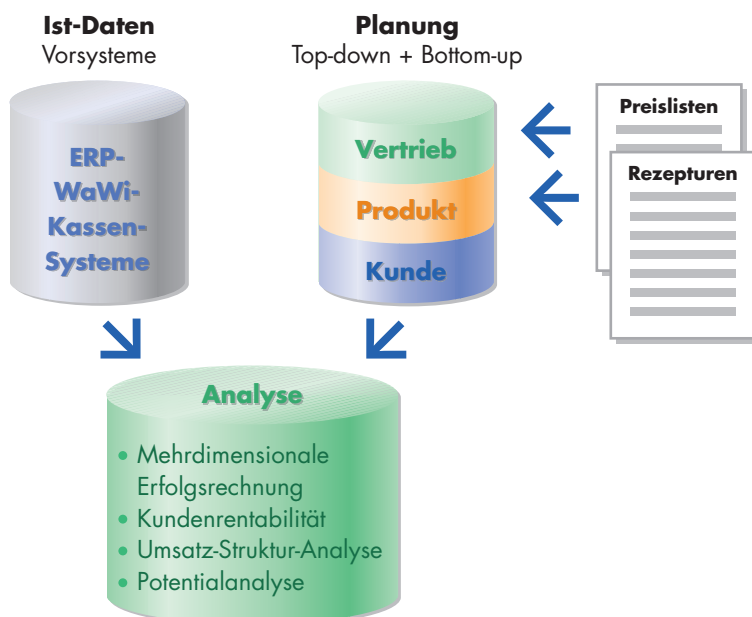
Mit dem Vertriebs-Informationssystem SWOT Ve lassen sich die Informationen bis auf die kleinste Ebene bedarfs- und empfängerorientiert verdichten. Mit dem Schnittstellenmanager DIMEX™ wird die Verbindung zu den Vorsystemen (ERP, WaWi, CRM etc.) geschaffen und über den Kriterienmanager mit wahlweise bis zu 30 Kriterien strukturiert und unternehmensgerecht abgebildet. Je nach Zweck lassen sich die Auswertungen in z.B. folgende Informationssäulen unterteilen:



### Funktionen von SWOT Vertrieb

- Parallele Pläne Top-down und Bottom-up
- Frei definierbare Planungsstrukturen mit individuellem Detaillierungsgrad
- ABC-Analyse
- Spezifizierbare Planungsbasis
- Terminverwaltung
- Verantwortlichkeiten
- Statusanzeige mit Frühwarnfunktion
  - welche Mitarbeiter
  - auf welcher Ebene der Planungsstruktur
  - in welcher Planungsvariante
- Work flow

### Datenstruktur



### Festlegung der Planungsstrukturen

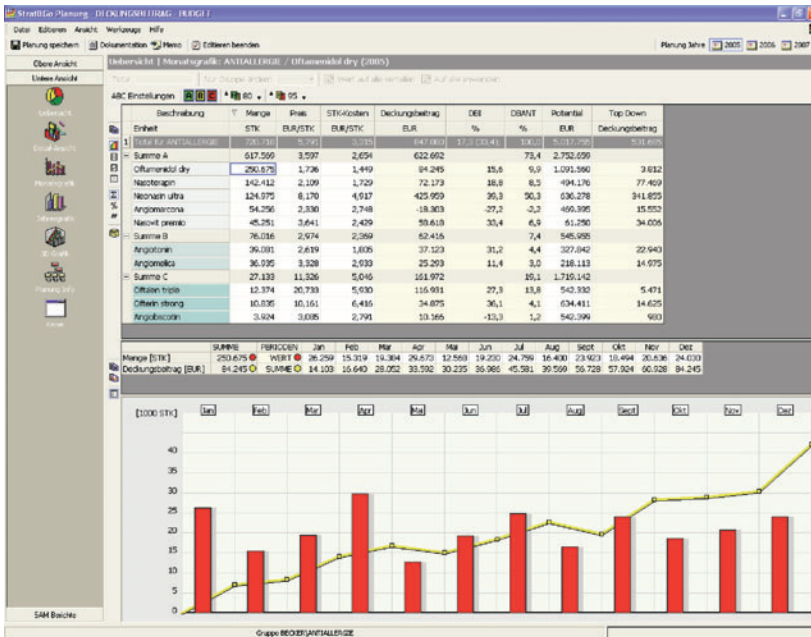
Die Definition der Planungsstrukturen ist von den Gegebenheiten im Unternehmen abhängig. Der Anwender entscheidet, wie Produkt-, Regional-, Kunden- oder Mitarbeiterhierarchien miteinander verknüpft werden.

### Auswahl der Basisdaten

Alle verfügbaren Daten stehen als Planungsbasis zur Verfügung (Vergangenheitswerte, Ist-Werte, andere Planwerte etc.) und können bei Bedarf mit Faktoren oder Saisonalitäten versehen werden. Art und Anzahl der zu beplanenden Wertarten (Umsatz, Deckungsbeitrag, Preis etc.) sind frei definierbar.

Gibt es Abhängigkeiten zwischen den Wertarten, können beliebig komplexe logische oder mathematische Modelle definiert werden, welche die jeweiligen Abhängigkeiten automatisch berechnen.

## Planung mit SWOT Vertrieb nach ABC Gesichtspunkten



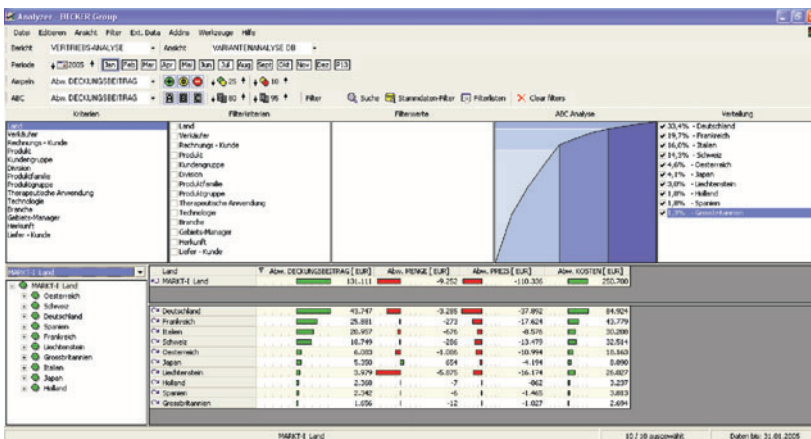
### Planung:

- Absatz, Umsatz
- Stammdaten VK-Preise
- Stammdaten EK-Preise
- Wareneinsatz
- Rezepturen
- Rabatte
- Provisionen
- Monats-/Jahreswerte
- über Grafiken

### Nutzen und Vorteile von SWOT Vertrieb

- Verkürzung und Vereinfachung der Planungsprozesse
- Simulation und Variantenberechnung
- Flexible, frei definierbare Planmodelle
- Top-down- und Bottom-up-Planungen
- Dokumentation der Planung für Abweichungsanalysen
- Ein- oder Mehrjahresplanungen in einem einzigen Planungslauf

## Die Informationszentrale für Manager mit ABC-Analyse



### Analyse:

- mehrdimensionale Vertriebsanalyse
- ABC-Analyse Kunde, Artikel, Region etc.
- Rohertrag
- Mengenabweichung
- Preisabweichung
- Deckungsbeitrag
- ad-hoc-Reports
- Ampelfunktionalitäten
- Balkengrafiken

## Objektorientierte Standards

SWOT Ve wird auf MS-Visual Studio 6.0/.NET 2003 entwickelt, was sich für verteilte Umgebungen mit Internet und heterogenen Systemen anbietet.

## Skalierbarkeit

Die SWOT Ve-Anwendung ist frei skalierbar. Die Anzahl der Benutzer und die Menge der zu verarbeitenden Daten sind unbegrenzt.

## DIMEX™ Data Import/Export

Durch eine leicht bedienbare Benutzeroberfläche lassen sich mit dem professionellen Datentransformationstool leicht Daten aus beliebigen Quellen in beliebige Ziele transformieren.

## Multidimensionale Analyse/OLAP

SWOT Ve benutzt seine eigenen multidimensionalen Online-Analyse-Methoden und benötigt daher keine fremden OLAP-Produkte oder OLAP-Anbindungen der verschiedenen Datenbankhersteller.

### Präsentation

- Kostenlose Online-Präsentation
- Prototyping



### Systemvoraussetzungen:

- ab Windows 2000
- weitere Systemvoraussetzungen erhalten Sie unter [www.swot.de](http://www.swot.de)

Überreicht durch: