

## SalesManager Professional

Vertriebssystem / Angebotssystem  
für Hersteller kundenindividueller Produkte und Dienstleistungen



Let your knowledge work!

SalesManager Professional bietet Ihnen einfache und schnelle  
Angebotserstellung über

- ▶ Angebotsvorlagen mit Textbausteinen
- ▶ Produktspezifikation mit dem ePOS-Konfigurator
- ▶ Preisbestimmung und Rabattierung
- ▶ flexiblen Angebotsdruck (PDF und Word)
- ▶ Angebotsversionen und Überleitung zum Auftrag



Angebote für kundenindividuelle Produkte und Dienstleistungen einfach und schnell erstellen – auch Offline auf dem Notebook.

Alle Vorgänge und Kundenkontakte in der Angebotsphase immer im Zugriff.



SalesManager Professional wurde für Unternehmen entwickelt, die kundenindividuelle Produkte und Dienstleistungen anbieten. Die Aufgabe des Vertriebes ist die Klärung der Anforderungen des potentiellen Kunden und die darauf basierende Erstellung eines individuellen Angebotes. Die Erstellung des Leistungsangebotes inklusive Preisbestimmung und Rabattierung und Erstellung des Angebotsdokumentes in unterschiedlichen Sprachen und Währungen ist die Kernfunktionalität des SalesManager Professional.

## Warenkorb zur flexiblen Erstellung des Angebotes

Die SalesManager-Funktion "Warenkorb" bietet dem Bearbeiter ein flexibles Instrument, um ein Angebot strukturiert aufzubauen. In einer mehrstufigen Baumstruktur wird die Gestaltung des Angebotes definiert. Hierzu stehen Gliederungselemente, Preispositionen, Positionsinhalte und Textpositionen zur Verfügung. Die Darstellung von Preisen und Rabatten kann im Angebotsdruck sehr flexibel gestaltet werden. In Angeboten können auch Alternativen und Optionen dargestellt werden.

The screenshot displays the 'Warenkorb' (Shopping Cart) interface in the ACBIS SalesManager Professional software. The main window shows a hierarchical tree structure of an offer for a 'Tiefbohrmaschine für Werk Mannheim; Mustermann'. The tree includes various components like '01: Tiefbohrmaschine Baureihe ML', '02: Tiefbohrmaschine Baureihe ML', and '03: Anlieferung Werk Mannheim'. A detailed view of a selected position (02.05) is shown on the right, including its price (14.553,00 €), quantity (1), and a 30% surcharge. The interface also shows a sidebar with navigation options and a task list at the bottom.

Standard-Positionen eines Angebotes können aus einer Preisliste (Katalog) per Drag&Drop übernommen werden. Neue Artikel können als Positionen eines Warenkorbes angelegt werden (ohne dass hierbei eine Artikelnummer vergeben werden muss). Die Kalkulation und Preisermittlung neuer Artikel erfolgt über nachvollziehbare Berechnungen, die über ein Kalkulationsregelwerk definiert werden.

## Effektive Angebotserstellung mit dem ePOS-Konfigurator

Wird für Produkte mit dem ePOS-Konfigurator eine Konfigurationsanwendung erstellt, so kann diese in der Angebotserstellung verwendet werden. Nach Eingabe der von der Konfigurationsanwendung angefragten Werte ermittelt der Konfigurator die Struktur des neuen Produktes inkl. Preisen und stellt diese Daten in den Warenkorb ein.

Alle Methoden der Bestimmung von Angebotspositionen (Standard-Artikel, neue individuelle Artikel und Konfigurationsartikel) können miteinander kombiniert werden. Zur Beschleunigung der Angebotserstellung können vorbereitete Warenkörbe (Mustervorlagen) übernommen und angepasst werden.

Artikel	Bezeichnung	Typ	Preis
100.459	Maschinenbett ML250-2-1400	ML250	33.300,00
100.475	Tiefbohrereinheit SL250-2-1400 für Standar	ML250	26.600,00
100.484	Spannstock ML250-2 rotierend	ML250	27.600,00
100.478	Werkstückschlitten ML250 - hydr. Zustellba	ML250	12.300,00
100.490	Hydraulikagregat NG 2 (ML) 6 l/min 1/3 S		7.800,00

Summe Grundmaschine ..... 107.600,00  
Summe Zubehör ..... 9.989,00  
Summe Gesamt ..... 117.589,00

## Funktionen zur Dokumentenerstellung und Kundenkommunikation

Aus einem Warenkorb erfolgt die Erstellung des Angebotstextes in MS Word oder als PDF-Datei. Texte können in beliebigen Sprachen hinterlegt werden. Für die Preisbestimmung können mehrere Preislisten mit Preisen in unterschiedlichen Währungen angelegt werden. Auf der Grundlage des Angebotswarenkorbes können Budgetangebote und detaillierte Angebote mit Inhaltsverzeichnis und Preisübersicht erstellt werden. Die Anpassung an kundenindividuelle Anforderungen der Druckausgabe ist mit dem flexiblen Druckregelwerk auf einfache Weise möglich.

Zur einfachen Abwicklung der Arbeiten in der Angebotsphase bietet der SalesManager Professional eine Vielzahl von Funktionen. So unterstützt die CTI-Connection die Entgegennahme von Anrufen (Anzeige des Anrufers) und das Wählen aus dem SalesManager Professional. Die Outlook-Connection erlaubt den Versand von Nachrichten und Angeboten per E-Mail aus dem SalesManager Professional (per MS Outlook/Exchange) und die Zuordnung von eingehenden E-Mails zu Vorgängen.

Position	Text	Einzelpreis	Menge	Gesamtpreis
01.01	Grundmaschine ML200	107.600,00 €	1 Stk	107.600,00 €

ACBS GmbH • Pöschelmer Straße 160 • 76275 Ettlingen

SalesManager Professional unterstützt alle Vorgänge zur Kundenkommunikation vom Erstkontakt bis zum Auftrag. SalesManager Professional verwaltet Anschriften von Interessenten und Kunden mit beliebig vielen Ansprechpartnern. Wird eine Verkaufschance angelegt, können alle Dokumente zu diesem Vorgang gespeichert werden. Ein Aufgabenmanagement erinnert den Bearbeiter an anstehende Aufgaben, z.B. Nachfassen nach einer Angebotserstellung. Angebote können in einer neuen Angebotsversion verändert werden, die Angebotshistorie bleibt erhalten. Wird ein Angebot vom Kunden akzeptiert, kann im SalesManager Professional das Angebot in einen Auftrag übertragen, die Auftragsbestätigung erstellt und der Auftragsinhalt (Warenkorb) an das ERP-System übergeben werden.

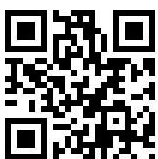
Ein integriertes Reporting bietet Auswertungen zu Angeboten in Bearbeitung, Forecast, Auftragseingang etc. Reports können mit dem integrierten Reportgenerator an Ihre Anforderungen angepasst werden.

## Ihr Nutzen beim Einsatz des SalesManager Professional

- ▶ Reduzierung des Aufwandes und der Bearbeitungszeit von Angeboten und Aufträgen. Kunden berichten über Aufwandsreduzierungen von über 50%
- ▶ Einfache Erstellung von Angeboten aus Textbausteinen in einem übersichtlichen und flexiblen mehrstufigen Warenkorb
- ▶ Einheitliche und nachvollziehbare Preisbestimmung und Rabattierung auch für neue Produkte und Leistungen
- ▶ Transparente Erstellung von Angeboten in beliebigen Sprachen und Währungen
- ▶ Automatisierte Auslegung von Produkten ohne Spezialistenwissen mit dem integrierten Produktkonfigurator ePOS
- ▶ Nutzung auch Offline im Außendienst. Sehr nützlich, wenn kein schnelles Netz zur Verfügung steht
- ▶ Transparenz des Vertriebsgeschehens durch umfangreiche Reports (Angebote in Bearbeitung, Forecast, Auftragseingang ...)
- ▶ Erweiterungsoptionen (Marketing, Service, Mobile-App, Visitenkarten-Scan ...)
- ▶ Integrierte Anwendung mit Datenaustausch zu ERP-Systemen

Let your knowledge work!

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch den SalesManager Professional Ihre Angebots- und Auftragsbearbeitung vereinfachen, verbessern und beschleunigen können.



ACBIS GmbH • Gewerbepark Albtal  
Pforzheimer Straße 160 • D-76275 Ettlingen  
Fon +49 (7243) 767 47-0 • Fax +49 (7243) 767 47-29  
vertrieb@acbis.de

**www.acbis.de**