

„Ready to Run“-Ansatz für ein effizientes Vertriebscontrolling

# it.booster sales analytics<sup>R2R</sup>: Unsere SAP-zertifizierte Paketlösung zur kennzahlengestützten Vertriebssteuerung





Um Ihr Unternehmen bei der Realisierung einer KPI bzw. kennzahlengestützten Vertriebssteuerung zu unterstützen, hat itelligence den **it.booster sales analytics<sup>R2R</sup>** entwickelt. Hier werden u.a. wesentliche Kennzahlen vorgedacht sowie zahlreiche Analyse- und Visualisierungsmöglichkeiten bereitstellt.

„Ready to Run“-Ansatz für ein effizientes Vertriebscontrolling

## it.booster sales analytics<sup>R2R</sup>: Unsere SAP-zertifizierte Paketlösung zur kennzahlengestützten Vertriebssteuerung

Plötzliche Umsatzeinbrüche oder unerwartete Absatzschwankungen sind Risiken, denen sich viele Unternehmen stellen müssen. In wirtschaftlich fordernden Zeiten gewinnen verlässliche Informationen als Entscheidungsbasis mit jedem Tag mehr an Bedeutung. Das gilt besonders für ein hoch flexibles Vertriebscontrolling. Nur wer einen laufenden Überblick über die wichtigsten Vertriebskennzahlen wie Umsatz, Auftragseingang oder Auftragsbestand besitzt, kann Risiken frühzeitig erkennen und zeitnah darauf reagieren.

Auf Basis unseres den **it.booster sales analytics<sup>R2R</sup>** lässt sich nicht nur das operative, sondern auch ein strategische Vertriebscontrolling IT-seitig rasch umsetzen.

Um die strategischen Ziele systematisch festzulegen werden dabei vier Perspektiven betrachtet:

1. **Finanzperspektive**
2. **Kunden- und Marktperspektive**
3. **Produktperspektive**
4. **Vertriebs(prozess)perspektive**

Entlang dieser können auch Steuerungsgrößen gruppiert werden, welche in der Paketlösung ebenso vorgedacht sind. Der **it.booster sales analytics<sup>R2R</sup>** führt Daten aus SAP-Systemen zusammen, wendet darauf vorkonfigurierte und dennoch flexibel anpassbare Datenmodelle (im BW on HANA sowie BW/4 HANA) mit vollständigen Datenflüssen an und berechnet so präzise die benötigten KPIs. Diese lassen sich gemäß den Anforderungen verschiedener Nutzergruppen z.B. in der SAP Analytics Cloud (SAC) visualisieren – vom Vertriebsmitarbeiter über die Vertriebsleitung bis hin zum Controlling und Management.

## Was bietet unserer „Ready to Run“-Ansatz Ihnen für ein effizientes, modernes Vertriebsreporting?

- Kurze Einführungszeit dank Einsatz von bewährten Best Practices
- Kalkulierbare Investitionskosten
- Zeitnahe Bereitstellung verlässlicher Informationen als operative, strategische und taktische Entscheidungshilfe
- Vordefinierte Berichte mit Datenübersicht in Echtzeit
- Direkte, integrierte Nutzung bereits vorhandener Unternehmensdaten
- Ausgereiftes Datenmodell, Bewirtschaftung und Reporting
- „State-of-the-Art“ Datenarchitektur
- Zügige Anforderungvalidierung und schneller Nutzen
- Analytics-Basis für zukünftige Erweiterungen
- Bewährte Datenmodellierung, vorgedachte Auswertungen und Business Logik

## Warum eine zertifizierte Paketlösung von itelligence?

### Erprobt

Einsatz von Best Practices basierend auf über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Analytics

### Schnell

Kurze Implementierungsdauer zur Erreichung eines schnellen Return on Investment

### Unterstützend

Schulung Ihrer Mitarbeiter durch unsere erfahrenen IT-Experten im Coaching-Ansatz

### Maßgeschneidert

Unsere Paketlösung kann bei Bedarf individuell auf Ihre Business-Anforderungen angepasst werden

### Erweiterbar

Auf Wunsch nahtlose Erweiterung durch weitere itelligence Paketlösungen

### Langfristig

Kompetenter IT-Support nach erfolgreichem Projektabschluss möglich

## Welcher Aufwand erwartet Sie für die Realisierung?

Wenn es schnell gehen muss – nach einer Woche kommen Sie mit dem it.booster sales analytics-R2R – zu einem ersten Bericht mit den wichtigsten Vertriebskennzahlen.

- Lizenzkosten: ab 29.900,- Euro\*
- Beratungsaufwand: gem. Anforderung

\*Anwendung finden die AGB's der itelligence AG



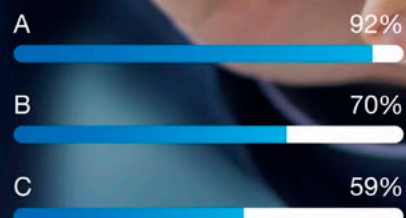
Element 1



Element 2



Element 3



## Kontaktieren Sie uns noch heute!

- » 0800 4808007
- » [www.itelligencegroup.com](http://www.itelligencegroup.com)
- » [anfrage@itelligence.de](mailto:anfrage@itelligence.de)

