

Corporate Planning and Reporting – CPRsales

Vertriebscontrolling für Markenartikler

Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsposition

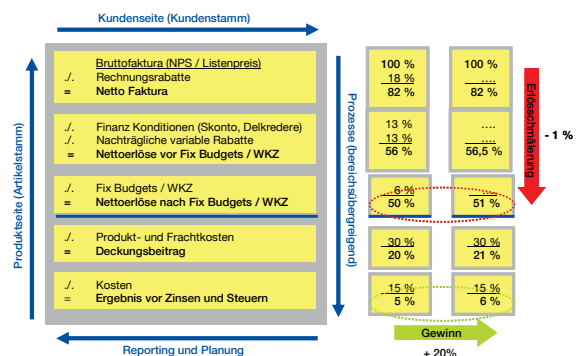
Ihre Situation:

Die Konsumgüterindustrie steht vor größeren Herausforderungen, die es zu managen gilt: geringeres Wachstum, stagnierende Umsatzzahlen, steigender Ergebnisdruck sowie die Preis- und Konditionspolitik sind konfliktreiche Themen. Gleichzeitig bilden oft die eigenen Prozesse eine Schwachstelle im Unternehmen: die Abläufe sind meist intern gewachsen, sodass eine einheitliche Struktur fehlt und keine Transparenz erkennbar ist. Ohne Strukturierung und Automatisierung der Prozesse sowie Standardisierung und Vereinheitlichung der Daten(-strukturen) ist eine effiziente Planung im Vertrieb nur unzureichend möglich.

Unsere Lösung:

Die BTC AG hat mit CPRsales die Lösung für Ihre Herausforderungen: CPRsales ist eine speziell an den Anforderungen der Konsumgüterindustrie ausgerichtete, ergebnisorientierte IT-Lösung zur automatisierten Datenanalyse und zum unternehmensweiten Vertriebscontrolling.

CPRsales wurde speziell mit unserem Branchen-Know-How für Sie entwickelt und auf Ihre speziellen Anforderungen mit dem Ziel angepasst, Ihre Planungssicherheit zu erhöhen.



Optimieren Sie mit CPRsales Ihre Prozesse und steigern Ihren EBIT!

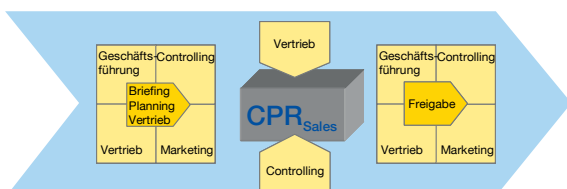
Als Planungs- und Reporting-Tool auf SAP BW Basis unterstützt das CPRsales den gesamten Planungsprozess von der Vorbereitung über die Durchführung bis hin zur Überwachung.

Zur Vorbereitung können individuelle Planungsrevisionen mit jeweils variierender Kunden- und Produktstruktur, natürlich auch in Abhängigkeit unternehmensspezifischer Besonderheiten, angelegt werden.

Durch die integrierte Vertragsdatenbank werden Vereinbarungen von kundenspezifischen Rahmenverträgen automatisch in die Planung übernommen und im Konditionsschema berücksichtigt. Dies ermöglicht Ihnen eine erhöhte Planungssicherheit und eine gestärkte Position im Verhandlungsprozess Ihrer Jahresgespräche.

Mit Hilfe von Simulationen lässt sich der Planungsprozess individuell gestalten und die Auswirkungen auf Ihre Absatzplanung werden sofort sichtbar. Ihren Deckungsbeitrag behalten Sie im gesamten Planungsprozess immer im Auge.

Die abgeschlossenen Planungen lassen sich jederzeit überwachen und durch eine rollierende Planung aktualisieren.



Nutzen Sie Ihr vorhandenes Optimierungspotenzial und erlangen Sie durch die einfache und transparente Gestaltung Ihrer Konditionen eine verbesserte Wettbewerbsposition.

Ihr Nutzen:

Reduzieren Sie Ihren Planungsaufwand durch:

- unternehmensweit einheitliche Planungsprozesse und Methoden zur Datengewinnung und -aufbereitung
- einheitliche Strukturen Ihrer Daten über die Bereichsgrenzen hinweg
- automatisierte Datenanalysen
- Vermeidung von manueller und/oder doppelter Dateneingabe
- klare Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten im Verkauf
- maximale administrative Entlastung für den Verkauf

Verbessern Sie Ihre Planungsqualität durch:

- Strategische Ausrichtung unter Ertragsgesichtspunkten
- Volle Transparenz auf der Kunden- und Produktseite
- Simulationsmöglichkeiten Ihrer Absatzmengen in Verbindung mit Ihren Erlösen und Kosten

Stärken Sie Ihre Verhandlungsposition durch:

- Transparente kundenspezifische Konditionsgestaltung
- rein DB-orientierte Planung

Über BTC

Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland (Hauptsitz Oldenburg) und mit 1.560 Mitarbeitern an 17 Standorten (inkl. Schweiz, Türkei, Polen, Japan) vertreten. Das Dienstleistungsangebot reicht von der Prozessberatung über die Systemeinführung und -integration bis zum Betrieb der IT-Systeme im Outsourcing. Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Energie, Industrie, Handel, Öffentlicher Sektor, Private Dienstleistungen.

BTC Business Technology Consulting AG
 Escherweg 5
 26121 Oldenburg
 Deutschland
 Tel. 0 800 366 22 82 (FON2BTC - kostenfrei)
 vertrieb@btc-ag.com
 www.btc-ag.com