

CGI

Vertriebscontrolling mit EXCEL



J
J
A



rra

**Markt&Technik
Buch- und Software-Verlag GmbH**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7 7
Der Inhalt	13
1. Das Problem	13
2. Das sagt die Praxis	13
3. Das sagt die Theorie	13
Die CD zum Buch	15
Das sagt die Theorie	17
Die Notwendigkeit eines Vertriebscontrollings	17
Der Inhalt einer Vertriebskonzeption und des Controllings	18
Der Planungs- und Realisierungsablauf	18
Die Analyse der Vertriebsergebnisse	19
Welche Auswirkungen haben diese Einflußgrößen auf das Vertriebscontrolling?	19
Legen Sie die Vertriebskonzeption schriftlich fest	20
Das sagt die Praxis	23
Die Meinung eines Vertriebsprofis	23
Informationsflut bei gleichzeitigem Informationsdefizit	24
Information, die umgesetzt werden kann	24
Controlling hat nicht die Aufgabe zu kontrollieren	26
Lean Controlling	27
Vertriebscontrolling - eine Aufgabe für Excel	28
Unsere Beispielfirma	29
Der Geschäftsführer	30
Der zweite Geschäftsführer	30
Der Chefcontroller	30
Der Vertriebsleiter	31
Die Produkte der Firma	32

Dialoge selbst erstellen	33
Die Tabelle erstellen	33
Die Eingabemaske erstellen	34
Dialogboxen auswerten	39
Eingabe prüfen	40
Testen des Dialogfeldes und des Codes	42
Dialogfelder in einer Tabelle	42
Drehfeld	43
Kontrollkästchen	44
Solution 7: Kunden im Griff	45
Das Problem	45
Woher bekommen wir Adressen?	46
Was heißt wirkliche Kundenorientierung?	47
Ein Weg zur Verbesserung der Kundenbeziehung	48
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)\	49
Erfolgreiche Kundenerfassung und Kundeninfos	49
Anlegen einer Datenliste	49
Für unsere Vertriebsbeauftragten eine individuelle Liste erstellen	50
Kundeneingabe leichtgemacht	51
Datenbank festlegen	52
Für und Wider: Excel-Datenbank	52
Aufbau einer Liste	53
Kunden nach Kategorien sortieren - wie sinnvoll?	53
AutoFilter	54
Benutzerdefinierter AutoFilter	55
Teilergebnisse	55
Notizen einfügen	56
Die Notizen ansehen	57
Solution 2: Bringen Sie Ihre Firma auf Kundenkurs	59
Das Problem	59
Ein Wort voraus - ein Instrument zum Ausbau von Erfolgspotentialen	59
Die Kundenumsatz-Strukturanalyse	60

Vorbereitung der Kundenstrukturanalyse	61
Die Datenmaske in einem anderen Blatt aufrufen	62
Das Arbeitsblatt Kundenstrukturanalyse	63
Die Ertragsanalyse	70
Die Ertragsanalyse im Quartal	73
Kunden-Portfolio	75
Die Gebietsstrukturanalyse	78
Vorteile der Gebietsstrukturanalyse	81
Mit Excel 5.0 arbeiten	82
Was ist Map-It?	82
Map-It! als OLE-Objekt einbinden	82
Diagramme für Regionen und Punkte auswählen	83
Für Excel-7.0-Anwender	85
Auswählen der Daten für die Landkarte	85
Die ABC-Kundenliste	87
Die Lorenzkurve	88

Solution 3: Reporting **9** **7**

Das Problem	91
Ein Wort voraus: CI - bloß eine Modeerscheinung?	92
Das ist die Lösung (So/u//on)!	94
Faxen unter Windows 95	94
Die Installation der Faxfunktion	94
So versenden Sie ein Dokument über MS Fax	95
Einstellung der richtigen Wahlparameter	97
Formulare	98
Der Besuchsbericht	99
Die Angebotserstellung	102
Der Angebotsvergleich	104
Erhöhung Ihrer Angebotsrealisierung	106
Angebote verfolgen	106
Das Verkaufsgespräch	107
Der Verkaufsabschluß	109
Der Tagesbericht	111

Das Menü Vertriebsreporting	114
Die Tabelle verschönern	115
Zahlenformate à la carte	117
Einrahmen - eine Kunst?	118
Rahmen zuweisen	118
Die Ausrichtung will gelernt sein	119
Anwendung verschiedener Ausrichtungsoptionen	119
Formatieren mit Formatvorlagen	120
Erstellen Sie eine Formatvorlage	120
Formatvorlagen verändern	121
Solution 4: Ohne Planung keine Ziele	123
Das Problem	123
Ein Wort voraus: Management by Objectives	124
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)!	125
Funktionen des Selbstmanagements (Regelkreis)	125
Der Verfahrensplan	126
Berufliche Zielsetzung	127
Die Zielvereinbarung	128
Abweichungen nach oben sind erwünscht	130
Das Szenario	130
Der Soll-Ist-Vergleich	132
Die Kundenpotentialanalyse	136
Grundlagen einer Kosten- und Finanzplanung	137
Wer nimmt die Controllingaufgaben wahr?	137
Wie sieht das Mindestsystem eines Controllings in Klein-und Mittelbetrieben aus?	138
Planung und Kontrolle	138
Solution 5: Vertriebskostencontrolling	141
Das Problem	141
Ermittlung der Vertriebskosten - ein Wort voraus	142
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)!	143
Variable und Fixkosten	143

Alle Verkäufer konsolidiert	147
Der Vertriebskosten-Break-Even-Point	148
Das Break-Even-Diagramm	153
Kostencontrolling erleichtern	156
Ein Reisekostenformular	158
Solution 6: Preisgestaltung und Absatzpolitik	159
Das Problem	159
Ein Wort voraus: Betriebliche Preispolitik	160
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)	161
Die Stärken-Schwächen-Analyse	161
Wie steht das Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb da?	162
Drehen Sie an Ihrem Gewinn	166
Preisvergleiche über Jahre	168
Alle Produkte im Vergleich zum Markt	174
Währungen	176
Solution 7: Was tun, wenn die Daten zuviel werden?	181
Das Problem	181
Ein Beispiel für eine multidimensionale Datenbank	182
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)	183
Das Werkzeug MS Query	183
Mit Query arbeiten	183
Die Daten in den Spreadsheet Connector exportieren	185
Über die Funktion von Spreadsheet Connector	185
Starten von Spreadsheet Connector	186
Datenverzeichnis einstellen	186
Anlegen von Dimensionen	187
Berechnung mit Elementen	190
Noch mehr Dimensionen	190
Navigation durch eine multidimensionale Tabelle	194
Tabellen anzeigen	195
Arbeitsblätter und Spreadsheet Connector	199
Daten eingeben	200

Beschreibung der Datenbankverbindung	201
Zweiwegige Formeln	201
Anpassen des Datenmodells	201
Zusammenfassung	203
Und wie geht's nun weiter?	204
<i>ktion 8: Kundenpotentiale und Gewinmanagement fisch aufbereitet</i>	205
Das Problem	205
Ein Wort voraus: Präsentieren mit MS Excel	206
Ort des Geschehens - das Gehirn	206
Die Bedeutung von Bildern	207
Auch beim Präsentieren: Auf die Mischung kommt es an	208
Das ist die Lösung (<i>Solution</i>)\	208
Spezialdiagramme	208
Das Grundmodell der Portfolio-Analyse	209
Organigramm	210
Stärken-Schwächen-Diagramme	211
Kartendiagramme	212
Stichwortverzeichnis	215