

## salestro Business Forecast

Basierend auf dem HCF (Historic Closing Factor) stellt salestro eine Methode zur Ermittlung genau nachvollziehbarer Umsatzprognosen zur Verfügung. Dabei berücksichtigt salestro die firmenspezifischen Gegebenheiten, verbessert ständig die Umsatzprognosen und bereitet diese in professionellen Formaten auf.



### Die Herausforderung

Für das Management eines Unternehmens mit erklärungsbedürftigen Investitionsgütern zählt die Erstellung von exakten Umsatzprognosen zu einer der wichtigsten Aufgaben. Jede Planung über zukünftiges Wachstum, Eroberung von neuen Märkten oder die einfache Sicherstellung von Liquidität, ist von der zukünftigen Geschäftsentwicklung abhängig. Daraus ergeben sich wichtige Fragestellungen:

- Wie groß muss die Pipeline zum geplanten Umsatz sein?
- Bestehen genügend Verkaufschancen um die Planziele zu erreichen?
- Bis zu welchem Zeitpunkt habe ich noch die Möglichkeit die Umsatzzahlen nachhaltig zu beeinflussen?
- Wie bewerte ich die Umsatzprognosen und präsentiere die darin enthaltenen Informationen?

### Die Umsetzung

salestro bringt die Daten aus Ihren Planungs- und Kundensystemen (CRM, ERP) in Relation und berechnet anhand des HCF sowohl die Umsatzprognose als auch die Soll-Pipeline. Im nächsten Schritt werden dann Dashboards zur Analyse und Präsentation erzeugt. Um den Erfolg der Umsetzung auf ein solides Fundament zu stellen untersucht salestro die aktuelle vor Ort Situation beim Kunden und gibt Empfehlungen, wie der Vertriebsprozess strukturiert sein sollte. Danach erfolgt die Spezifikation der definierten Einzelkomponenten und die zeitliche Festlegung der durchzuführenden Maßnahmen. Abgerundet wird die Umsetzung durch Schulungen, wie die Dashboards angewendet werden.

### Der Business Value

Ein Kunde der den salestro Business Forecast einsetzt und somit einfach und schnell den zukünftigen Geschäftsverlauf bewerten und präsentieren kann, hat folgende Vorteile:

- Rechtzeitiges erkennen von Abweichungen zur Unternehmensplanung.
- Unterstützung von Vertrieb und Salesmanagement zur Erreichung der Planzahlen.
- Professionelles Auftreten vor Investoren, Gesellschaftern und Mitarbeitern.
- Optimales einsetzen von Firmenressourcen.
- Steigerung der Vertriebseffektivität.
- Nachvollziehbare Umsatzprognosen.

