



# S.M. Hartmann GmbH IT Solutions

Software für den modernen Handel

**Vorgangsbeschreibung**

Version V6.0

## **Vorgangsbeschreibung**

**Kundenanalyse**

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis .....	- 2 -
Allgemeines.....	- 3 -
Stammdaten / Kundeninformation .....	- 3 -
Umsatzplanungen .....	- 3 -
Kundengewerkeleistungen.....	- 4 -
Umsatzpotentialaufteilung.....	- 4 -
Erfassungsbogen .....	- 5 -
Ist-Analyse .....	- 5 -

## Allgemeines

Mit der Kundenanalyse können Sie sich ausgewählte Kunden mal genauer ansehen und eine Art Statistik über deren Einkaufsverhalten erstellen. Es umfasst die Teilbereiche Stammdaten, Umsatzplanung, Kundengewerkeleistungen und Umsatzpotentialaufteilung. Diese Werte finden sich in allen Ebenen der Analyse wieder, vom Erfassungsbogen bis zur Ist-Analyse.

### Stammdaten / Kundeninformation

In diesem Bereich werden diverse Informationen aus dem Kundenstamm zusammengefasst. Dazu gehören Anschrift und Telefonnummer, Offene Posten, WKV-Daten und Kundengruppe. Die manuellen Werte Erfassungsdatum, Vertreter und eine kurze Beschreibung runden die Stammdaten ab.

SMH Software / 00 - Zentrale	DSPYS1	ANZEIG.
	18.05.06	10:48:40
Anzeigen Stammdaten		
KundenNr: 888	KdGruppe: 888 Fliesenbetriebe	
Name : Andrea Naumann GmbH Fliesen und Kacheln		
Offene Posten: 17334,45		WKV-Nummer : VersNr.12
WKV-Summe : 35000,00		
Straße : Ravensburger Str. 4 PLZ/Ort : 87682 München Telefon : 089 / Fon		
Vertreter : 1 Thomas Riepe		
Aufnahme am: 11.05.06 Anzahl gew.Mitarbeiter: 150		
Bemerkung : Beschreibung		

### Umsatzplanungen

Sie geben die Anzahl der Mitarbeiter und das Umsatzpotential je Mitarbeiter an, wir berechnen daraus das Umsatzpotential des Kunden und die Ausschöpfung in %.

Jeweils werden der aktuelle Umsatz, Rohgewinn und HSP des Geschäftsjahres angezeigt. Diese Werte für die Planung werden von Ihnen erfasst.

SMH Software / 00 - Zentrale				DSPYP1 ANZEIG.					
				18.05.06 10:41:12					
Kunde: 888 Andrea Naumann GmbH Fliesen und Kacheln				Vertreter: 1 Thomas Riepe					
				Datum Aufnahme: 11.05.06					
Anzahl MA	Umsatzpotential je MA	Umsatzpotential MA	Ausschöpfung						
150	3.400,00	510.000,00	1,17						
Bezeichnung	Vorjahr				Planung				
	Umsatz	Rohgewinn	Spanne	Spanne	Umsatz	Rohgewinn	Spanne	Anteil	Anteil
	Y-Jahr	Y-Jahr	Y-Jahr	Durch	Plan	Plan	Plan	Gesamt	Durch
Gesamt	5956,46	2522,40	42,35	.....	5000,00	500,00	10,00	.....	.....
Lager	5721,66	2514,60	43,95	·23,00·	3000,00	400,00	13,33	·60,00·	·44,00·
Strecke	234,80	7,80	3,32	··7,30·	2000,00	100,00	5,00	·40,00·	·56,00·
ArtGru 88888888	3880,66	1172,89	30,22	.....	2340,00	400,00	17,09	·46,80·	.....

Den 2. Bereich definieren Sie selber je Kundengruppe. Dabei können Sie die Artikelgruppen-, Profitcenter- und Gesamtumsätze je Kunde auswählen und aufteilen in Abholung/Zustellung, Lager/Strecke oder Gesamtwerte. Jeweils besteht die Möglichkeit den Anteil am Gesamtumsatz des Kunden in % mit auszugeben.

## Kundengewerkeleistungen

Mögliche Gewerke des Kunden mit dem geplanten Umsatz und eventuellen Subunternehmern erfassen Sie in diesem Bereich.

SMH Software / 00 - Zentrale				DSPY61 ANZEIG.	
				18.05.06 10:47:54	
Kunde: 888 Andrea Naumann GmbH Fliesen und Kacheln				Vertreter: 1 Thomas Riepe	
				Datum Aufnahme: 11.05.06	
Anzeigen Kundengewerkeleistungen					
Gewerke / Objekte	Eigenleistung	Name möglicher Subunternehmer	Umsatz im Gewerk		
	(ja,nein,teilweise)				
Objekte	ja	Name Subunternehmer	1.400,00		

## Umsatzpotentialaufteilung

In diesem Bereich gibt es zwei Möglichkeiten zur Auswertung.

Zum Einen die Potentialaufteilung des Kunden auf dessen Lieferanten mit geplanten Jahresumsätzen. Diese Werte erfassen Sie selber und dienen der Übersicht bei welchen Lieferanten Ihr Kunde sonst noch einkaufen könnte, wo also noch Reserven für Sie bestehen.

SMH Software / 00 - Zentrale		DSPYL1	ANZEIG.
Anzeigen Umsatzpotentialaufteilung		18.05.06	10:45:15
Kunde: <small>rich einfügen</small>	Andrea Naumann GmbH	Fliesen und Kacheln	
<small>Tab</small>	Thomas Riepe	Datum Aufnahme:	11.05.06
<small>Ctrl+V</small>			
Vertre <small>Feld verlassen</small>			
<hr/>			
Gesamtpotential incl. Subunternehmer	45000,00	Gesamtumsatz	2500,00
Hauptlieferant	Hauptlieferant	Jahresumsatz	1300,00
weiter Lieferanten	Lieferant-1		600,00
	Lieferant-2		100,00
	Lieferant-3		500,00

Zum Anderen gibt es einen Ausdruck über den Umsatz des Kunden bei Ihnen, aufgeteilt auf ausgewählte Artikelgruppen oder Profitcenter mit dem jeweiligen aktuellen Jahresumsatz. Damit bekommen Sie einen Einblick, in welchen Bereichen dieser Kunde weniger oder mehr tätig ist.

## Erfassungsbogen

Erfassungsbögen können auf Basis des Kundenstammes oder bereits erfasster Kundenanalysen erstellt werden. Der Unterschied liegt in der Auswahl der Kunden, für die ein Erfassungsbogen gedruckt werden soll.

Soll ein Kunde (oder mehrere) in die Analyse aufgenommen werden, wird aus dem Kundenstamm heraus der Erfassungsbögen gedruckt. Nachdem dieser anschließend erfasst wurde, wird für spätere Analysen nur noch dort der neue Erfassungsbogen gedruckt.

Es ist nicht nötig einen Erfassungsbogen zu drucken um den Kunden in die Analyse aufzunehmen, sie kann auch direkt erfasst werden.

## Ist-Analyse

Nachdem eine Analyse mit den Planungen erfasst wurde, kann die Ist-Analyse gedruckt oder am Bildschirm angezeigt werden. Eine Änderung der Analysen ist nur am Tag der Erfassung möglich, um die Einschätzung der Kunden von Ihren Vertreter gleich mit prüfen.