



Jedox Planung für Salesforce

Effizient. Integriert. Smart.

Integrierte Planung und Performance Management für den Vertrieb

Als Vertriebsleiter ist es heute wichtiger denn je, Unternehmensziele für das eigene Team umsetzbar zu machen und deren Verwirklichung transparent nachverfolgen zu können. Doch selbst mit einem erstklassigen CRM wie Salesforce ist das oft leichter gesagt als getan. Noch immer bleibt es mühsam, anhand strategischer und finanzieller Vorgaben für die diversen Regionen und Produktlinien spezifische Umsatzquoten, Ziele und Abläufe zu erstellen. Umso schwieriger wird der Spagat zwischen Strategie und operativem Geschäft, wenn jede Abteilung eigene Systeme und Datensätze verwendet.

Aber was wäre, wenn Sie Ihr Salesforce CRM für Vertriebsplanung und Performance Management nutzen könnten?

Jedox schafft ganzheitliche Funktionalität: Vertriebsplanung und Performance-Management fügen sich nahtlos ins Gesamtbild des CRM ein. So können Sie direkt in Salesforce Planung, Budgetierung, Forecasts und Analyse durchführen und dadurch Firmenziele effektiver verwirklichen. Egal, ob Sie flexibel Umsatzquoten erstellen oder Budgetierungsdaten von Ihrem Team auf jeder Ebene und für jede Produkt-, Account- oder Regionenkombination zusammenführen wollen: Jedox beherrscht Top-down- und Bottom-up-Prozesse gleichermaßen. Darüber hinaus bindet Jedox Salesforce direkt in finanzielle und operative Planung ein und erlaubt Ihnen

so, firmenübergreifend strategische Ausrichtung und integriertes Performance-Management sicherzustellen.

Die Lösung: Jedox Planung für Salesforce

Jedox Planung ist schnell, integriert und smart – die Lösung schlechthin für Vertriebsplanung und Performance-Management in Salesforce Lightning wie auch Salesforce Classic. Planung und Budgetierungsprozesse werden schlanker und effizienter durch schnellere Forecasts und Plan/Ist-Abgleich in Echtzeit. Und dank leistungsstarker Datenintegration und Analysefunktionen gehören mühsame händische Berechnungen endlich der Vergangenheit an.

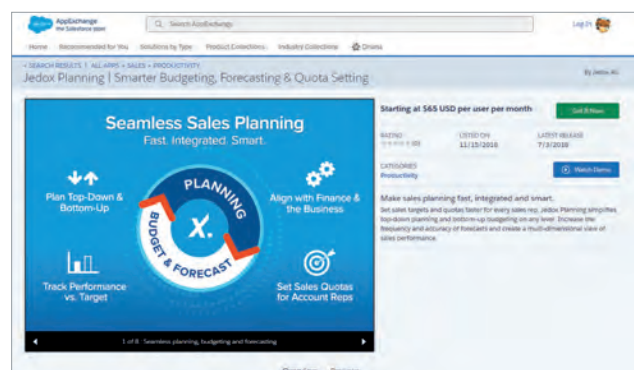


Fig #1: Jedox Planning für Salesforce: Die App in AppExchange

Jedox Planung für Salesforce auf einen Blick



Ganzheitliche Vertriebsplanung, Budgetierung und Zielvorgaben

Mit Jedox Planung erstellen Sie im Handumdrehen Planzahlen und Umsatzquoten – multi-dimensional und für jede beliebige Kombination von Accounts, Regionen, Produkten, Produktgruppen und Vertriebsmitarbeitern. Leistungsstarke Planungsfunktionalitäten sind direkt in Salesforce integriert, sodass Sie Top-down-Planung und Bottom-up-Budgetierung gleichermaßen vereinfachen können.

KERNFUNKTIONEN:

- ▶ Kopieren der Vorjahreswerte
- ▶ Prozentuale Erhöhung
- ▶ Verteilung nach Saisonalität oder Eigenvariablen
- ▶ Flexibles Erstellen von Umsatzquoten
- ▶ Workflow, E-Mail-Benachrichtigungen und Datenüberprüfung
- ▶ Rollenbasierter Zugriff und Rechteprofile für Teams

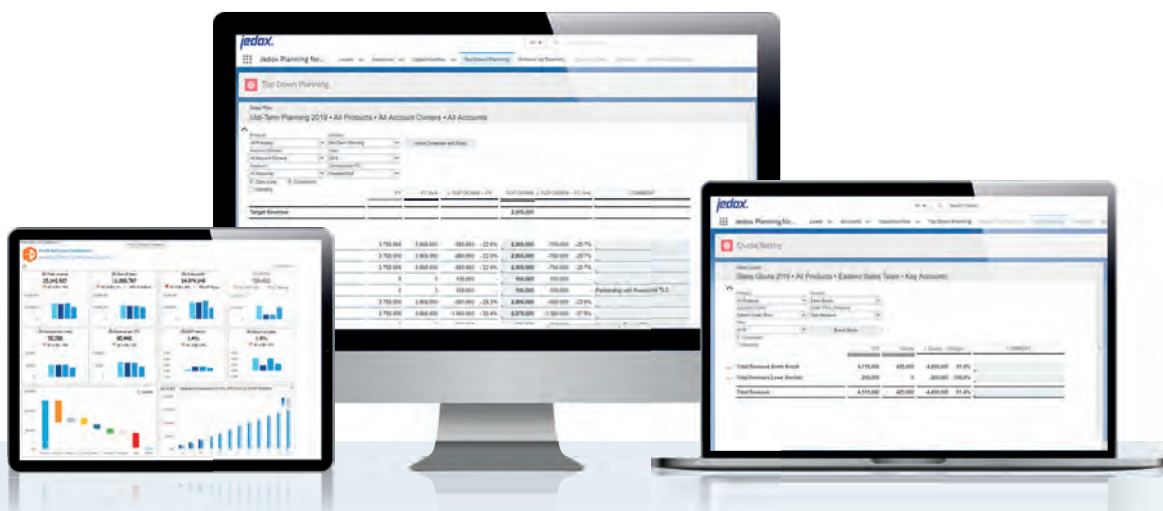


Fig #2: Planung und Zielvorgaben direkt in Salesforce

Ganzheitliches Forecasting und Performance Management im Vertrieb

Doch Jedox vereinfacht nicht nur das Erstellen von Umsatzquoten und Performance-Ziele für alle Mitglieder ihres Teams. Mit Jedox wird Salesforce zum perfekten Tool für multi-dimensionale Performance-Analyse. Performance Tracking und Berichtsfunktionen, gepaart mit detaillierter Analyse zu Vertriebskanälen, Kapazitäten und Kunden unterstützen das Vertriebsteam dabei, Wachstumsziele zu erfüllen und Planzahlen zu verwirklichen.

Schnelle Performance-Analyse und Soll/Ist-Abgleich werden genauso geboten wie präzises und dynamisches Forecasting dank intelligenter Prognose-Funktionalitäten. Auch laufend aktualisierte und angepasste Forecasts lassen sich nahtlos mit dem Controlling und operativen Bereichen teilen, damit das gesamte Unternehmen ganzheitlich und dynamisch Planung und Performance Management umsetzen kann.

Jedox' leistungsstarke In-Memory Datenbanktechnologie integriert im Handumdrehen Daten aus Salesforce, ERP und anderen lokalen oder Cloud-basierten Systemen.

Alle Abteilungen beziehen Daten aus einer einheitlichen, verlässlichen Quelle, anstatt auf möglicherweise widersprüchliche Daten aus unterschiedlichen Systemen zu vertrauen.

KERNFUNKTIONEN

- ▶ Integration von Daten aus Salesforce CRM, ERP und weiteren Systemen schafft verlässliche Datenbasis aus einer Hand
- ▶ Erstellung von Berichtversionen, z. B. als Soll-, Ist- und Plandaten
- ▶ Vergleich von beliebigen Momentaufnahmen der Vorperiode durch hochauflösende Daten
- ▶ Integration von Echtzeit-Daten ermöglicht genauere Prognosen
- ▶ Effizientes Erstellen rollierender Forecasts dank intelligenter Prognose-Funktionalitäten

Erstellen Sie aussagekräftige Performance Analyse, Reports und Forecasts – von Lead to Cash.



Fig #3: Performance Tracker und Vertriebs-Dashboards

Ganzheitliches Corporate Performance Management

Doch präzise, aktuelle Ist- und Plandaten sind nicht die einzigen Faktoren, die in der Finanzplanung und -analyse wichtig sind. Ebenso relevant sind operative Variablen wie leistungsabhängige Variablen, Marketingbudgets, Lagerbestand, Produktion und Neueinstellungen. Diese sind wiederum beeinflussen die Planung.

Als führende Software-Plattform für Corporate Performance Management integriert Jedox strategische, Finanz- und operative Planung, sodass Performance Management im Vertrieb, Controlling, Personalwesen und Procurement ganzheitlich durchgeführt werden kann.

- ▶ Im Vertrieb können die Qualität und Frequenz von Forecasts erhöht und dabei der Aufwand für Planung, Budgetierung und Reporting gesenkt werden
- ▶ Im Controlling erlauben optimierte Planung und granularere Analyse zielgerichtete Unterstützung bei Entscheidungsprozessen
- ▶ In der Personalabteilung ermöglichen integrierte Ansätze eine verlässliche Kapazitätsplanung und Personalkostenprognosen
- ▶ Das Procurement behält den Überblick über Nachfrage, Produktion, Warenbestand und Logistik, um so Endkunden einen besseren Service zu bieten.

Durch integrierte Vertriebsplanung, Finanzplanung und operative Planung, kann das Unternehmen agiler und flexibler handeln. Die Treiber für den finanziellen und operativen Erfolg können einfacher identifiziert und beplant werden, und smarte Analyse der größeren Datenbasis liefert eine besser Entscheidungsunterstützung.

Zusammen noch besser: Salesforce CRM und Jedox CPM

salesforce

CRM:

- ▶ Zielvorgaben
- ▶ Forecasts
- ▶ Territory Management
- ▶ Opportunities & Pipeline
- ▶ Abschlüsse

Sales Teams



CPM:

- ▶ Pläne
- ▶ Budgets
- ▶ Integriertes Performance Management
- ▶ Ad-hoc Analysen
- ▶ KPI Reports

jedox.

Vorteile der Salesforce + Jedox Lösung:

- ▶ Workflow für Planung, Budgetierung und Forecasts
- ▶ Top-down Vorgaben für Vertriebsziele
- ▶ Vergleich der Ist-Zahlen mit Budget und Forecasts
- ▶ Einheitliche Datenbasis für Planung, Analyse und Reporting



Jedox – Die CPM-Software Plattform mit Bestnoten. 97% der Anwender empfehlen Jedox.*

Jedox ist eine moderne Software-Plattform für effektives Enterprise Performance Management, die es Unternehmen erleichtert, strategische Vorgaben in abteilungs- und mitarbeiterrelevante Ziele zu übersetzen. Durch Zusammenführung verschiedener Datenquellen und -systeme, effizientere und verlässlichere Abläufe sowie kollaboratives Reporting ermöglicht Jedox nahtlose Planung und Performance Management. Jedox gibt Nutzern intuitive Analyse-, Reporting-, und Planungsfunktionen an die Hand, eingebettet in ein modernes Web-Interface, das für mobile und lokale Excel-Anwendung gleichermaßen optimiert ist.



Optimiert für Microsoft Excel: Das Jedox Excel Add-in

Mit Jedox müssen auch geübte Power-User Microsoft Excel nicht aufgeben: Durch ein Excel-Menüband haben sie Zugriff auf das volle Spektrum der Planung-, Analyse-, und Reporting-Funktionalitäten und bleiben auch in der gewohnten Excel-Umgebung mit der Jedox In-Memory-Datenbank verbunden. So kombinieren sie die Flexibilität eines Spreadsheets mit den Vorteilen eines unternehmenseigenen Planungstools: leistungsstarke Datenintegration, rollenbasierte Zugriffsrechte, Workflow Management und eingebaute Prüfkette. Noch dazu können sie mühelos und in Echtzeit mit Kollegen zusammenarbeiten, die mobil oder online verbunden sind.

Was Kunden sagen

„Mit Jedox haben wir die zeitraubenden manuellen Prozesse im Zuge der Erstellung von Cycle-Books automatisiert und von 2h auf 10 Minuten verkürzt. Auch die Kundensegmentierung führen wir nun effizient und passgenau in Jedox durch.“

Stefan Thaler, CRM Manager, EVER Neuro Pharma



„Mit Jedox haben wir den Status unserer Vertriebsprojekte immer aktuell im Überblick und können sehr gezielt und zeitnah reagieren.“

Thomas Kremer, Head of Sales Controlling



* BARC, The Planning Survey

Kombinieren Sie das führende CRM-System mit dem führenden CPM-System

Die Zukunft des Vertriebs liegt in der smarten Datenauswertung, um neue Erkenntnisse über das Customer Experience zu erzielen und schneller auf neue Entwicklungen reagieren zu können. Zusammen bieten Salesforce CRM und Jedox Corporate Performance Management eine bahnbrechende integrierte Plattform für Performance Management im Vertrieb.

4 Vorteile der integrierten Vertriebsplanung und des Performance-Managements



Einheitliche Datenbasis

Vollständigere, integrierte, aussagekräftigere Informationsquelle für datengestützte Entscheidungsfindung



Erweitertes Reporting und Analyse

Unternehmensweite, smarte Wissensbasis aufgrund eigenständiger Analysen in jeder Abteilung



Brücke zum Controlling und operativen Geschäft

Integriertes Performance Management rückt operative Erfolgstreiber in den Fokus



Strategie & Umsetzung verzahnen

Automatisierte Reporting-Prozesse und datenbasierte Planvorgaben

Über Jedox



Jedox vereinfacht Planung, Analyse und Reporting mit einer integrierten und cloudbasierten Software-Suite. Unternehmen jeglicher Größe und Branche werden dabei unterstützt, datengetriebene Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend und selbstständig durchzuführen und Entscheidungen auf einer validen Datenbasis zu treffen. Rund 2.500 Unternehmen in mehr als 140 Ländern nutzen Jedox bereits für ihre Realtime-Planungslösungen in der Cloud oder via Web und auf mobilen Endgeräten.

Die 2002 gegründete Jedox AG zählt zu den führenden Anbietern von Corporate Performance Management und BI kombiniert in einer integrierten Software. Mit Standorten auf vier Kontinenten und einem weltweiten Netzwerk aus über 250 Business-Partnern unterstreicht das Unternehmen seine internationale Ausrichtung. Unabhängige Analysten zeichnen Jedox regelmäßig für seine führenden Enterprise Planning-Lösungen aus.

Kontakt

ATVISIO Consult GmbH
Wiesbaden · Düsseldorf · Kaiserslautern
+49 (0)631 414014-0 · kontakt@atvisio.de

ATVISIO
CONSULT