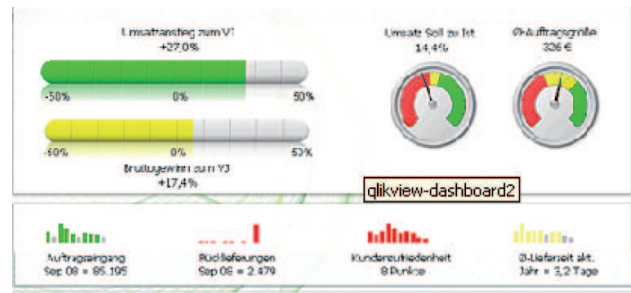


# QlikView Vertriebs-Cockpit.

„Analysieren Sie Ihren Vertrieb aus allen Blickwinkeln und treffen so die richtigen Entscheidungen zur Umsatzsteigerung, Ertragsoptimierung und Kostenreduzierung“.

Die heutigen ERP-Lösungen bieten eine gewisse Auswahl an Standardauswertungen. Diese reichen für eine detaillierte Informationsgewinnung in der Regel jedoch nicht aus. Deshalb müssen viele Auswertungen zusätzlich manuell in Tabellenkalkulationen wie zum Beispiel Microsoft Excel erstellt werden.

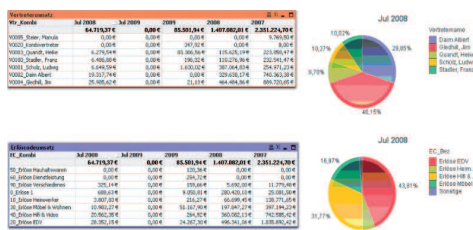


Ihr +

- unglaublich einfach und schnell große Datenmengen auswerten.
- eindeutige und übersichtliche Ergebnisse durch farbliche Kodierung.

Mit dem QlikView Vertriebs-Cockpit gehört diese Arbeitsweise der Vergangenheit an. Folgende Auswertungen sind bereits im Standard enthalten und werden ständig erweitert:

- Umsatzentwicklung der letzten 4 Jahre
- Ertragsentwicklung
- Gewährte Kundennachlässe durch Rabatt
- Vertreterumsätze für Außendienst
- Innendienstumsätze
- Umsätze pro Gebiet (Land, PLZ)
- Umsätze pro Erlöscode, Artikelgruppe
- Vorgangskennzahlen (Angebots-, Liefer- und Rechnungswerte)
- Übersicht Offener Vorgänge
- Artikel- und Kundenstammauswertungen
- Renner-, Pennerlisten (Artikel, Kunden)
- Beleginformationen bis zu den einzelnen Positionen uvm...



Erstellen Sie Analysen in grafischen und tabellarischen Ansichten mit nur wenigen Mausklicks. Ganz nach Ihrem gerade aktuellen Informationsbedarf.