

Enterprise Territory Management

Enterprise Territory Management hilft dem Vertriebsteam effizienter zu arbeiten und mehr Deals abzuschließen

Enterprise Territory Management: Ein System zur Regionsverwaltung

Mithilfe des Enterprise Territory Management können Vertriebsmitarbeiter in der Enterprise-Regionsverwaltung basierend auf Kriterien wie Postleitzahl, Branche, Umsatz oder einem benutzerdefinierten Feld auf Accounts zugreifen.

Inhalt

Enterprise Territory Management: Ein System zur Regionsverwaltung	1
Was ist Enterprise Territory Management?.....	1
Welche Vorteile hat Enterprise Territory Management?.....	2
Warum ist Territory Management wichtig?	2
Was sind Komponenten des Enterprise Territory Management?	3
Welche Aktivitäten können mit Enterprise Territory Management durchgeführt werden?	5
Was für Best Practices für Enterprise Territory Management gibt es?.....	6
Fazit	6
Kontakt.....	7

Was ist Enterprise Territory Management?

Das Enterprise Territory Management, das sowohl in der Classic- als auch in der Lightning-Version von Salesforce verfügbar ist, ermöglicht es Unternehmen, ihre bereits vorhandenen Managementhierarchien zu nutzen, um eine automatisierte Organisation von Daten und Benutzerrollen auf die gleiche Weise zu steuern, wie sie Vertriebsgebiete verwalten. Als Teil der Salesforce Plattform baut es auf der ursprünglichen Funktion Territory Management auf und führt Gebietstypen, Gebietsmodelle und Gebietsmodellzustände ein. Mit diesen Komponenten können mehrere Gebietsstrukturen und -strategien erstellt und

in der Vorschau angezeigt werden, bevor diejenige aktiviert und implementiert wird, die am besten funktioniert. Enterprise Territory Management bietet außerdem einfachere Zuordnungen zwischen Gebieten, Accounts und Opportunities. Benutzerdefinierte Berichte helfen, das Gebietsmodell für eine optimale Abdeckung zu organisieren, die Gebietseffektivität zu bewerten und das Modell zu modifizieren. Dabei kann das Team Chatter nutzen, um beim Entwurf und Aufbau des Gebietsmodells zusammenzuarbeiten. Und wenn Collaborative Forecasts verwendet wird, können Prognosen nach Gebiet erstellt werden.

Welche Vorteile hat Enterprise Territory Management?

Die Regionsverwaltung bietet folgende Vorzüge:

- Salesforce Administratoren können Regionsmodelle einrichten und vor der Implementierung testen
- Die Zuordnung zwischen Regionen, Accounts und Opportunities sind denkbar einfach
- Berichte unterstützen die Teams bei der Organisation einer optimalen Abdeckung und der Bewertung der Effektivität von Regionen
- Wenn „Gemeinschaftliche Prognosen“ verwendet werden, können Prognosen nach Region erstellt werden.

Warum ist Territory Management wichtig?

Die Verwaltung von Vertriebsgebieten ist wichtiger, als viele vermutlich denken. Es kann die Moral des Vertriebsteams steigern, den Umsatz erhöhen, einen größeren Kundenstamm schaffen und den Zusammenhalt im Team fördern.

Es ist sehr wichtig, Verkaufsgebiete zu schaffen, die ausgewogen sind. Wenn ein Verkaufsgebiet unausgewogen ist, können zwei Dinge passieren. Wenn ein Gebiet zu wenig betreut wird, ist das Verkaufsteam oder der Verkäufer zu dünn gesät, was wiederum zu einem suboptimalen Aktivitätsniveau führt. Die Gebietsverantwortlichen gehen zu wenigen Leads nach, identifizieren zu wenig Interessenten und verbringen zu wenig Zeit mit den Kunden, weil sie überlastet sind. Das führt dazu, dass Kunden zur Konkurrenz gehen und somit Umsatz verloren geht.

Von Überbetreuung eines Gebiets spricht man, wenn das Vertriebsteam zu wenig Arbeit hat und zu viele Teammitglieder ein kleines Gebiet betreuen. Dadurch steigen die Kosten und Preise insgesamt, was letztlich zu Umsatzeinbußen führt. Wertvolle Ressourcen werden dann auch nicht in wichtigeren Gebieten eingesetzt. Dies kann zu einer Unterversorgung in anderen Gebieten führen.

Unausgewogene Gebiete können viele Probleme verursachen. Einige davon sind die unfaire Verteilung des Umsatzpotenzials unter den Vertriebsmitarbeitern, eine verzerrte Vergütung unter den Vertriebsmitarbeitern und die Abwanderung von Vertriebsmitarbeitern aus dem Unternehmen, um anderswo eine bessere Ausgewogenheit und Vergütung zu finden.

Eines der Dinge, die man tun kann, um gute Verkaufsgebiete zu bilden, ist die Prognose des Verkaufspotenzials. Dies hilft bei der Festlegung von Verkaufszielen und identifiziert Gebiete, die es wert sind, spärliche Ressourcen zuzuweisen. Bei der Prognose wird die Anzahl der Interessenten in einem Gebiet und deren kombinierte (und individuelle) Kaufkraft ermittelt.

Territory Management ist von enormer Wichtigkeit, da Gebietsungleichgewichte zu verschiedenen Arten von Problemen führen können. Es gibt drei Hauptgründe, warum Territory Management eingesetzt wird:

1. Die Kundenbezogenheit erhöht die Marktabdeckung und ermöglicht eine gute Kundenbetreuung. Dies sorgt für höhere Verkaufszahlen und eine größere Kundenzufriedenheit.
2. Es steigert die Begeisterung und Motivation im Team. Es eignet sich hervorragend zur effektiven Leistungsbeurteilung und senkt die Mitarbeiterfluktuation, während es gleichzeitig ein Belohnungspotenzial für den geleisteten Aufwand bietet.
3. Die Kontrolle wird durch die Gebietseinteilung verbessert. Es bietet Potenzial für Mitarbeiteranreize und eine bessere Verteilung der Kosten pro Gebiet.

Was sind Komponenten des Enterprise Territory Management?

Das Enterprise Territory Management teilt sich in folgende Komponenten auf:

Region: Unterstützt beim Organisieren von Accountgruppen und Vertriebsmitarbeitern, die mit diesen Accounts arbeiten. Regionen werden basierend auf Regionstypen erstellt.

Regionstyp: Unterstützt beim Gruppieren von Regionen nach einem gemeinsamen Nenner, wie Kernmitarbeiter im Gegensatz zu Overlay oder benannte Accounts im Gegensatz zu geographischen

Regionen. Jede Region, die erstellt wird, verfügt über einen Regionstyp. Regionstypen werden ausschließlich für die Organisation und Erstellung von Regionen verwendet. In Regionsmodellhierarchien werden sie nicht angezeigt.

Regionstyppriorität: Unterstützt bei der Auswahl des entsprechenden Regionstyps für Regionen, die erstellt oder bearbeitet werden, ein eigenes Prioritätsschema kann hierbei erstellt werden. Beispielsweise kann durch 001 angegeben werden, dass ein Regionstyp die höchste oder die niedrigste Priorität hat. Hierbei ist darauf zu achten, dass das Schema skalierbar ist, wenn weitere Regionstypen hinzugefügt werden.

Regionsmodell: Ein umfassendes System zur Regionsverwaltung für ein Unternehmen. Mithilfe der Modellerstellung können mehrere Regionsstrukturen und verschiedene Account- und Benutzerzuordnungen erstellt und in der Vorschau überprüft werden, bevor das für als optimal erachtete Modell aktiviert wird. Die Anzahl der Regionsmodelle, die in der Produktion und in der Sandbox erstellt werden können, ist von der Salesforce-Edition abhängig.

Regionshierarchie: Zeigt die Regionsstruktur eines Modells und dient als dessen Hauptinteraktionspunkt. Die Hierarchie ist der Ausgangspunkt zum Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Regionen. Außerdem ist es möglich, über die Hierarchie Zuordnungsregeln für Regionen auszuführen und die Detailseiten von Regionen aufzurufen, um weitere Information anzuzeigen. Über die Hierarchie kann zudem Regionen Opportunities zugeordnet werden, Zuordnungsregeln auf der Modellebene ausgeführt und das Modell aktiviert oder archiviert werden. Darüber hinaus bestimmt die Regionshierarchie im aktiven Regionsmodell auch die Prognosehierarchie für Regionsprognosen.

Status von Regionsmodellen: Gibt an, ob sich eine Region in der Planungsphase befindet, aktiv verwendet wird oder archiviert ist. Man kann nur über jeweils ein aktives Regionsmodell verfügen, hat jedoch die Möglichkeit, mehrere Modelle im Status „Planung“ oder „Archiviert“ zu erstellen und zu verwalten, um sie für die Erstellung weiterer Modelle oder als Referenz zu verwenden. Regionsprognosen basieren auf dem aktiven Regionsmodell.

Welche Aktivitäten können mit Enterprise Territory Management durchgeführt werden?

Zuweisen eines Gebiets zu einer Verkaufschance:

Die Gebietsverwaltungsfunktion kann verwendet werden, um einer Opportunity Gebiete zuzuweisen. Dieser Prozess kann auch automatisiert werden, so dass Benutzer ein Gebiet vielen Verkaufschancen gleichzeitig zuweisen können, indem die Funktion "filterbasierte Gebietszuweisung für Verkaufschancen" verwendet wird.

Zuweisen von Gebietsrollen zu Gebietsbenutzern

Um die Funktion eines Benutzers innerhalb definierter Territorien zu verfolgen, müssen Territorialrollen erstellt werden, wie z. B.

- Gebieteigentümer
- Vertriebsleiter
- Vertriebsbeauftragte

und diese dann bei Bedarf den Gebietsbenutzern zugewiesen werden. Darüber hinaus können Benutzer sogar unterschiedliche Rollen in verschiedenen Territorien haben.

Chatter für die Zusammenarbeit an Gebietsmodellen verwenden

Es ist möglich, mit Teammitgliedern an der Modellentwicklung direkt in den Modelldatensätzen zusammenzuarbeiten, indem die Chatter-Feed-Verfolgung für Gebietsmodelle aktiviert wird. Das Team kann nun verschiedene Kommentare posten und beantworten, Benachrichtigungen erhalten und Dateien anhängen, wenn sich ein Modellstatus ändert / Schlüsselfelder aktualisiert werden.

Prognosen für Gebiete anzeigen

Es gibt die Möglichkeit, Prognosebeträge zu generieren, indem Prognosemanager einem Gebiet zugewiesen werden. Wenn man zum Beispiel jeden Monat Prognosen für ein bestimmtes Gebiet möchte, kann man dem Gebiet einen Prognosemanager zuweisen, auch wenn es keine tatsächliche Person gibt, die es verwaltet.

Berichte über Gebiete

Daten können analysiert werden, um nützliche Informationen anzuzeigen, z. B. Konten, die Gebieten zugewiesen sind, Benutzer, die Gebieten zugewiesen sind, und zusammengefasste Kontofelder nach Gebiet.

Was für Best Practices für Enterprise Territory Management gibt es?

Laut Salesforce sind die effektivsten Best Practices folgende:

- Herausfinden, wie viele Kundengespräche nötig sind, um das Verkaufsziel zu erreichen.
- Die Regel "Gebietsmanagement 20" verwenden, so wird sichergestellt, dass man sich immer auf die 20 profitabelsten Kunden pro Gebiet konzentriert.
- Regelmäßige Schulungen durchführen, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter das Tool optimal nutzen.

Um eine erfolgreiche Gebietsmanagementstrategie zu etablieren, benötigt man Forecast-Manager. Die Zuweisung von Forecast-Managern zu jeder Ebene der Gebietshierarchie ist sehr wichtig. Jemanden als Forecast-Manager zuzuweisen, bedeutet, dass alle Forecasts von Benutzern unterhalb dieses Benutzers in der Forecast-Hierarchie zu dieser Person hochrollen. So können z. B. eine Führungskraft und ein Assistent der Geschäftsleitung dieselbe Rolle haben, aber die Führungskraft ist der zugewiesene Prognosemanager in der Prognosehierarchie, da alle Prognosen der Unterebenen auf die Führungskraft hochgerollt werden. Sowohl die Führungskraft als auch der Assistent der Geschäftsleitung können Prognosen erstellen, aber die Prognosen anderer Benutzer werden nicht auf den Assistenten der Geschäftsleitung übertragen.

Fazit

Mithilfe der Komponenten von Enterprise Territory Management können mehrere Gebietsstrukturen und -strategien erstellt und angezeigt werden. Es bietet auch einfachere Zuordnungen zwischen Gebieten, Accounts und Opportunities. Benutzerdefinierte Berichte helfen, das Gebietsmodell für eine optimale Abdeckung zu organisieren, die Gebietseffektivität zu bewerten und das Modell zu modifizieren. Somit ist Enterprise Territory Management ein nützliches Tool, um Vertriebsgebiete des Unternehmens zu verwalten und zu pflegen.

Mehr Informationen zu Enterprise Territory Management finden Sie hier

https://help.salesforce.com/articleView?id=tm2_intro.htm&type=5

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.