



Vertriebspartner Management

Vertriebspartner führen, unterstützen, motivieren

Für jeden Vertrieb ist es wichtig, die **Verträge** mit Vertriebspartnern - auch rückwirkend - zu kennen. Die klare Übersicht über die **Laufbahn** eines jeden einzelnen Vertriebspartners sowie über die Verträge und über den **Betreuer** ist unverzichtbar. Ebenso wichtig sind kurze Reaktionszeiten bei **Veränderungen** der Provisionsvereinbarungen, des Karriereplans oder der Produktpalette.

Grundlagen vordefinierbar für schnelle Eingaben

Sie können für jeden Vertriebsweg **Grundeinstellungen** festlegen, die die Eingabekräfte einfach anwenden, ohne Sicht auf Provisionsvereinbarungen und Karriereschritte.

Vertragsvereinbarungen individualisierbar

Vordefinierte Vorgaben lassen genug Spielraum für jede individuelle Anpassung für jeden Vertriebspartner, z.B. bei:

- **Mindest-** und **Maximalhöhe** der Provision
- Bestandsprovision
- Höhe der **Stornoreserve**
- Auszahlungssperre / – stopp

Nachvollziehbare Änderungen

Die Fachabteilung kann unabhängig von der IT-Abteilung Vereinbarungen mit den Vertriebspartnern ändern. Jede Änderung bleibt dabei **nachvollziehbar**.

Beliebige Strukturtiefe in der Hierarchie

Entsprechend Ihrem Karriereplan können Sie Unterstellungen in der Hierarchie in **unbegrenzter Tiefe** aufbauen. Über zusätzliche Hierarchieknoten sind Umsätze und Qualität z.B. nach Regionen auszuwerten.

Karriere im Verlauf überblicken

Wie auch immer sich die Vertragsvereinbarungen des Vertriebspartners ändern, die Laufbahn bleibt auch **rückwirkend nachvollziehbar**. Der Werdegang jedes Vertriebspartners wird im **Karriereverlauf** chronologisch festgehalten, z.B. wann er wem unterstellt war, oder die Hierarchiestufe zu einem bestimmten Zeitpunkt.

Gültigkeit der Vereinbarungen

Sie können Vereinbarungen mit einem Zeitpunkt der Gültigkeit anlegen. Das System löst dann zu diesem Termin automatisch alle damit verbundenen Vorgänge aus. So können Sie z.B. **Beförderungen** oder **Änderungen** der Unterstellung zu einem bestimmten Stichtag **vordatieren**. Sie brauchen mit der Bearbeitung bestimmter Vorgänge nicht mehr bis zum Stichtag zu warten. Wiedervorlage-Termine erübrigen sich.

Auswertungen über Umsatz und Qualität erstellen

Umsatzstatistiken unterstützen Management und Controlling. Beispiele sind Auswertungen nach folgenden Kriterien und deren Kombinationen:

- Zeiträume (von... bis...)
- Abgerechneter / noch nicht abgerechneter Umsatz
- Umsätze nach Produktpartnern
- Produkt / oder Provisionsart
- Umsatz oder Qualität je Vertriebspartner
- Umsatz bestimmter Strukturen

Vertragswesen organisieren	Die komplette Vertragsverwaltung organisiert FABIS: Von der Neueinstellung und Einstufung, über Beförderung, Rückstufung, Vertragsvergabe bis zur Kündigung und Reaktivierung. Die Vertragsvergabe regelt automatisch die Provisionsauszahlung .
	Selbst die Kontrolle über den Rücklauf von Unterlagen , die Sie von Vertriebspartnern verlangen, überwacht das System, z.B. Selbstauskunft, polizeiliches Führungszeugnis, C34-Nachweis, o.ä.
Kündigung	Bei der Kündigung eines Vertriebspartners sind Regelungen für die Bestandsprovisionen und die Umstrukturierung seiner Verkaufsgruppe vordefinierbar sowie individualisierbar.
Zugriffsrechte der Vertriebspartner	Für jeden Vertriebspartner können Sie individuelle Zugriffsrechte einrichten, wie lesen, schreiben, drucken. Räumen Sie dem Vertriebspartner Sicht auf eigene Kundendaten ein, kann der Vertriebspartner sogar selbständig Kundenkontakte pflegen.
Hierarchischer Zugriff für Führungskräfte	Hierarchischer Zugriff für Führungskräfte ermöglicht 24/7 Sicht auf Aktivitäten der eigenen Gruppe. Sie unterstützen mit aktuellen Umsatz- und Qualitätszahlen Führungskräfte bei der Betreuung ihrer Gruppe und binden sie an Ihr Unternehmen.
Archivierung für juristisch einwandfreie Datenhaltung	Eingaben in der Mitarbeiterverwaltung haben Auswirkung auf die Provisionsabrechnung. Deshalb wird jede Veränderung der Mitarbeiterdaten revisionsicher festgehalten. In strittigen Situationen können Sie nachweisen, welcher Anwender welche Änderung durchgeführt hat. So können Sie z.B. rückwirkend belegen, mit welchen Einstellungen ein Vertriebspartner abgerechnet wurde.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel.: +49 (0)951 98046-200
info@fabis.de
www.fabis.de