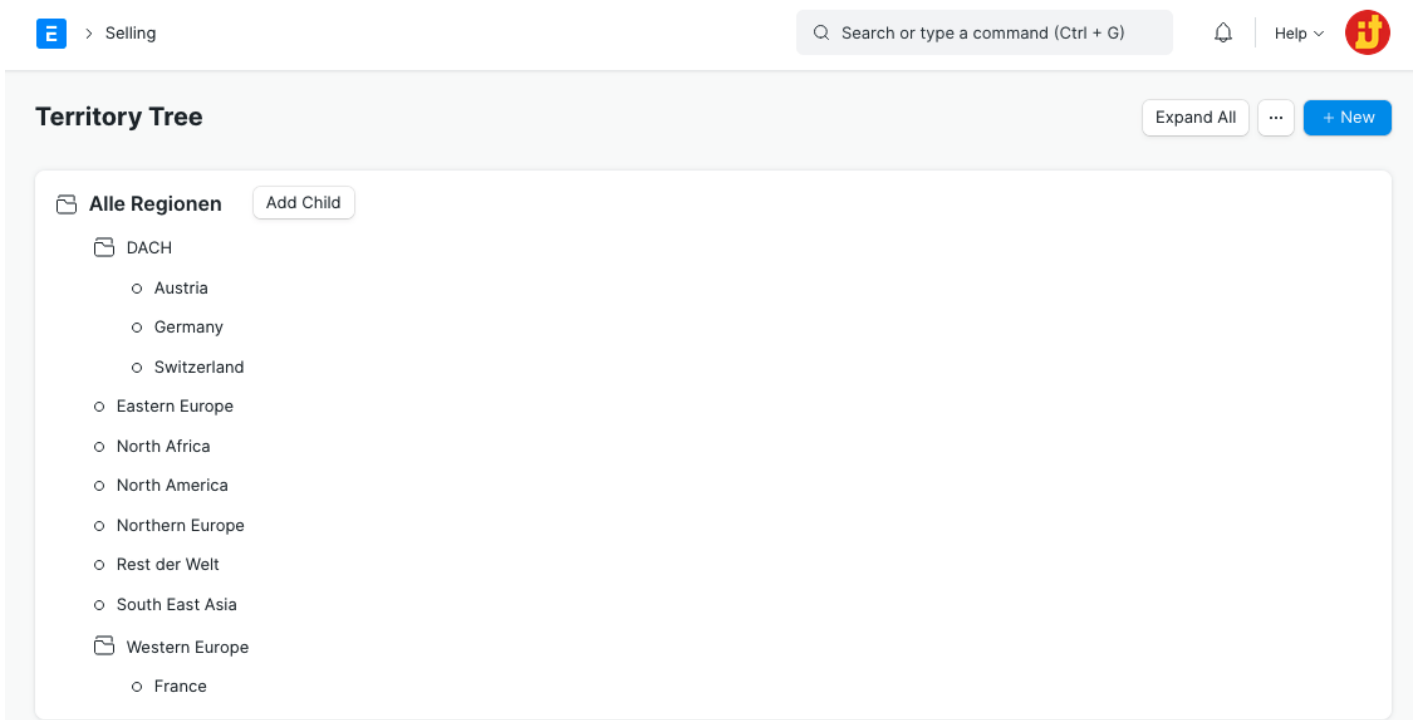


Region (Territory)

Einleitung

Dieser DocType hilft bei der Spezifizierung diverser anderer DocTypes. Dazu gehören insbesondere Leads und Kunden. Der DocType wird im System in einer Baumstruktur geführt.



Abhängig der eigenen Anforderung kann hier eine Struktur aufgebaut werden. In einigen Fällen macht es sinn bis auf die Ebene "Land" vorzudringen. In anderen Fällen vielleicht sogar bis auf Stadtteile.

Beispiele

Sind wir Pizza-Lieferant in Berlin macht es ggf. Sinn die einzelnen Stadtteile Berlins als Territory zu führen um später Berichte und Analysen zu diesen herauszulassen.

Sind wir eine Fluglinie ist die kleinste Größe eher ein Land. So können wir später einmal sehen in welche Länder wie viele Flüge gehen.

Ziele für die Region

In der gezeigten Tabelle können wir für eine Region ein Vertriebsziel festlegen. Weiter können wir noch eine Person als Gebietsleiter bestimmen die für diese Region verantwortlich ist.

Übergeordnete Region

Deutschland

☐ Ist Gruppe

Gebietsleiter

Wolfram Schmidt

Zu Referenzzwecken

Ziele für die Region

Artikelgruppenbezogene Budgets für diese Region erstellen. Durch Setzen der Auslieferungseinstellungen können auch saisonale Aspekte mit einbezogen werden.

Ziele

| <input type="checkbox"/> No. | Artikelgruppe | Geschäftsjahr | Zielmenge | Zielbetrag | Aufteilung der Zielvo... | |
|------------------------------|---------------------|---------------|-----------|------------|--------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | Alle Artikelgruppen | 2022 | 0 | 100.000 | Auf 12 Monate verteilt | Bearbeiten |

Zeile hinzufügen

Verkaufsziele können nicht nur Gebietsweise (auf eine Region bezogen) sondern auch für Vertriebs-Teams und/oder [Vertriebsmitarbeiter](#) festgelegt werden.

Einsatz

Die Region kann auch für die Sitzungsstandards eingesetzt werden.

Die Region kann für Zuweisungsregeln genutzt werden.

Navigation

- [zurück zu Einführung in CRM](#)
- [zurück zu Einführung in Vertrieb](#)

Version #1

Erstellt: 27 November 2023 10:25:22 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 8 Februar 2024 17:26:48 von Wolfram Schmidt