

Projektbeispiel: Optimierung Händlermanagement

Yatego ist eine Online-Shopping-Plattform, auf welcher Händler die Möglichkeit haben, ihre Produkte zentral anzubieten. Für jeden Händler existiert auf dieser Plattform ein eigener Verkaufsbereich, so dass Kunden mittels einer zentralen Anmeldung über das Portal Produkte unterschiedlicher.



Herausforderung

Um das Händlermanagement optimieren zu können, ist es notwendig, die Sales Performance transparent zu gestalten, so dass diese optimal getrackt und gesteigert werden kann.



Maßnahmen

- Definition von Kennzahlen und KPIs für Händler
- Erhebung der Daten aus Kundendatenbank, Dokumentation des Datenbestands
- Analyse der Daten, Segmentierung, ABC-Analyse, Potenziale
- Entwicklung eines Steuerungssystems (Dashboards) zur internen und externen Nutzung



Ergebnisse

- Transparenz über Händler geschaffen
- Key Performance Indicators identifiziert
- Kennzahlensystem für Händler definiert
- Aufzeigen von Verbesserungspotenzialen im Datenbestand



Mit fachkundiger Unterstützung von enable2grow haben wir eine solide Grundlage für mehr Transparenz im Händlermanagement geschaffen und können nun die Sales Performance kennzahlengestützt steuern und steigern.

Stefan Peltzer, Geschäftsführer, Yatego GmbH

