

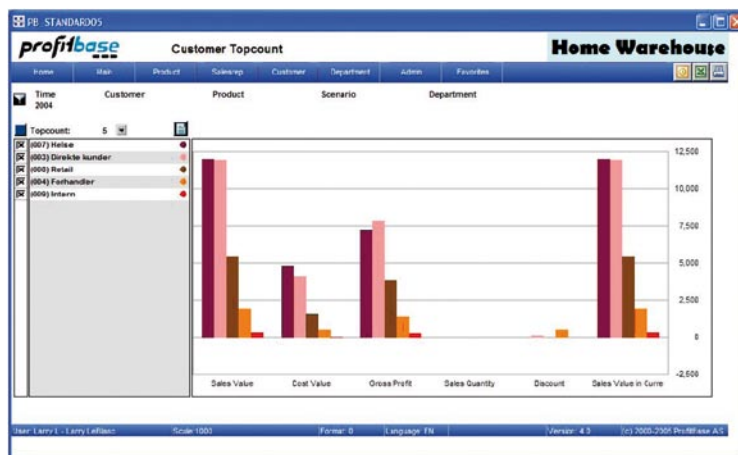
Auch die beste Geschäftsidee führt nicht automatisch zum Erfolg. Die Grundlage für den Erfolg bilden Ihre Analysten, die Ihre Strategie verstehen und umsetzen müssen. Werden sie täglich mit den richtigen Daten versorgt, können sie schneller und effizienter arbeiten. Daraus resultiert eine Leistungssteigerung, die der Schlüssel für die Verbesserung der Produktivität Ihres Unternehmens ist.

Permanent bessere und effektivere Entscheidungen.

ProfitBase 2007 for Sales ist ein Modul, das schnell und einfach alle benötigten Daten darstellen und auswerten kann.

„Unser Ziel war es, einen umfassenden Überblick über alle unsere Finanz- und Betriebszahlen zu erhalten. Wir haben auch andere Lösungen geprüft, jedoch keine gefunden, die unseren Anforderungen und unserem Budget entsprachen. Sogar hoch entwickelten ERP-Systemen mangelt es an der beachtlichen Funktionalität der ProfitBase-Lösungen.“

Stein Auestad
Finance Manager,
Jiffy Products
International



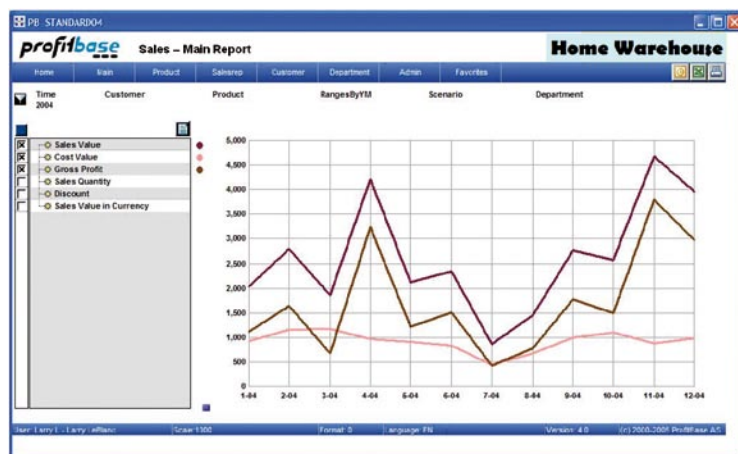
ProfitBase 2007 for Sales ist speziell auf die Anforderungen des Vertriebsmanagements zugeschnitten. Dieses Modul liefert kontinuierlich und zuverlässig Aktualisierungen der wichtigsten Absatz- und Leistungskennzahlen. So können Planung und Ausführung effektiv überwacht werden. Mögliche Probleme werden schnellstmöglich erkannt und können analysiert und behoben werden.

ProfitBase als Datenlieferant

Bei ProfitBase 2007 handelt es sich um eine Plattform, die Unternehmensdaten für Frontend-Anwendungen wie z.B. Microsoft Reporting Services, Excel, Business Scorecard Manager, arcplan oder ProClarity aufbereitet und bereitstellt.

ProfitBase 2007 for Sales bietet fertige Analytiken für:

- **Sales Reports** – Erstellen Sie standardisierte Verkaufsberichte pro Mitarbeiter, Abteilung, Kunde und Produkt aus den Daten Ihres bisherigen Informationssystems.
- **Top Performers** – In Form von Scorecards und Dashboards erhalten Sie einen Überblick über die Leistungsträger Ihres Unternehmens.
- **Sales Metrics** – Allgemeine Absatzwerte werden automatisch durch bewährte Berechnungsmethoden ermittelt.



Powered by:

Microsoft
SQL Server 2005

Microsoft
Windows Server System

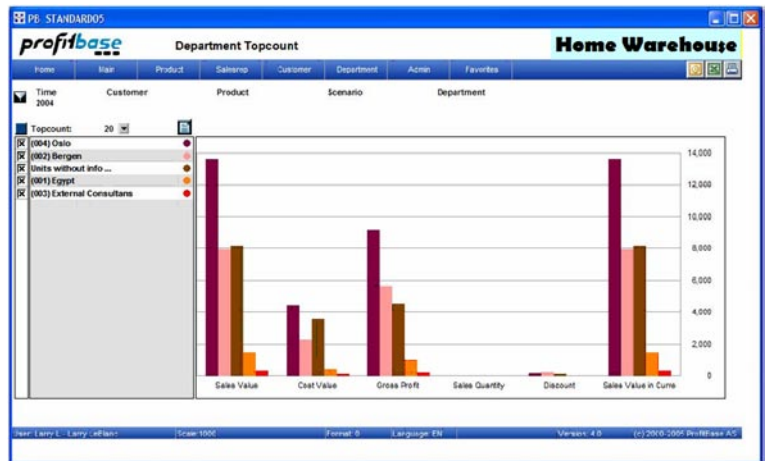
ProfitBase 2007 for Sales stellt die folgenden Dimensionen, Measures und Leistungskennzahlen (KPI's) zur Verfügung:

Dimensionen

- Kunde
- Verkaufszahlen pro Einheit
- Vertriebsmitarbeiter
- Produkt
- Währung
- Zeit (Jahr und Monat)
- Zeitspanne (Jahr, Monat, YTD usw.)
- Abteilung
- Rechtsperson
- Szenario (Anmerkung: Benötigt das ProfitBase SIM Budgeting & Forecasting-Zusatzmodul)

Leistungskennzahlen(KPI's)/Measures

- Marktwert
- Anschaffungswert
- Gewinn
- Absatzmenge
- Skonto
- währungsspezifischer Marktwert
- Bruttohandelsspanne
- Skontoprozentsatz



Erfahren Sie mehr darüber, wie **ProfitBase** BESSER und SCHNELLER INFORMATIONEN verbreiten kann auf www.profitbase.eu.



ProfitBase AS
Headquarters
Stokkamyrvæien 13
4313 Sandnes, Norway

Fon: +47-970-64000
E-Mail: sales@profitbase.com

Ihr Partner in Deutschland:

Selbach Information Systems GmbH
Klutenschauer 6
40822 Mettmann

Fon: +49-2104-1388-0
Fax: +49-2104-1388-20
E-Mail: info@selbach-gmbh.de
Internet: www.selbach-gmbh.de

