

Business Analyze

Forretningsanalyse, dashboards og rapportering





Brian Thenning

Managing Director Denmark

20 års erfaring CRM

360 indsigt

- Kodning / programmering
- Rådgivning
- Salg / marketing
- Strategi (bestyrelse / Ledelse)

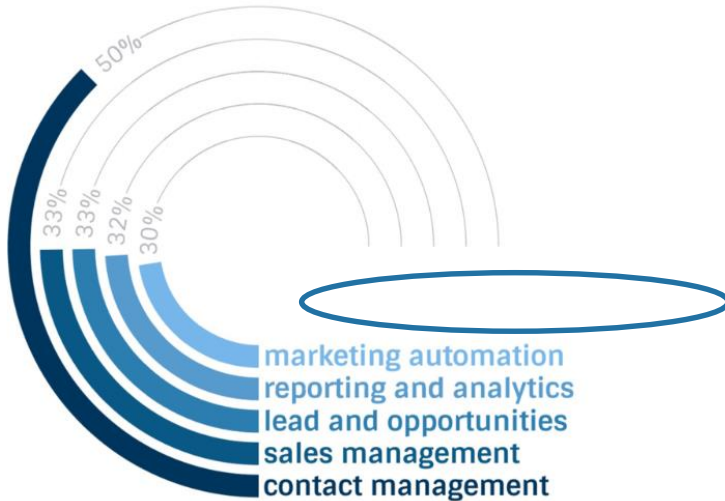
Brian@Businessanalyze.com



Forretningsanalyse er fundamentalt for at opnå succes med dit CRM system

Hvad leder virksomheder efter når de skal implementere et CRM system?

Funktionalitet



Source: Selecthub

What's Hot in CRM in 2018

Marketing	Sales	Customer Service
Marketing Analytics	Sales Predictive Analytics	AI/Chatbots/VCA
Multichannel Marketing Hubs	Sales Analytics	Integration of Channels
Customer Data Platforms	Price Optimization and Management	Case Management/ Problem Resolution

Gartner:

What the future science of B2B sales growth looks like

De hurtigst voksende virksomheder i dag bruger analyseredskaber til radikalt at øge deres omsætning.

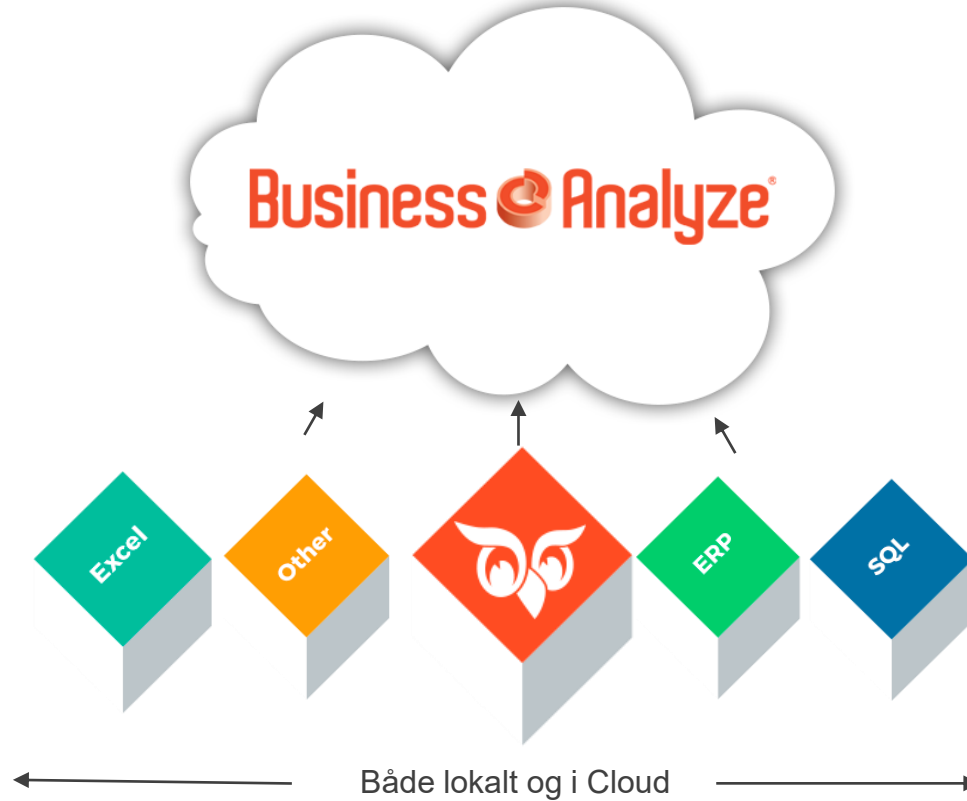
Source:McKinsey

Forretningsanalyse er meget mere end standard dashboards





Skab omsætning og få samtidig et 360 graders kendskab til dine kunder





RS Scandinavia har nu 100% kontrol over deres omsætning



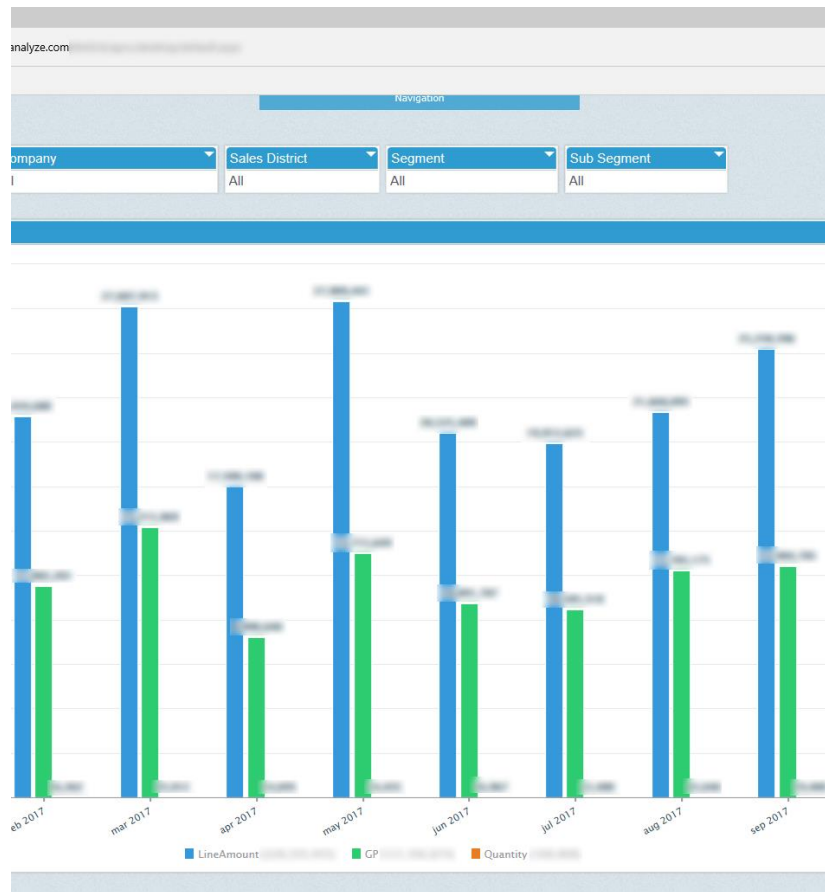
“ For at tilsikre at vores forretning er sund hele vejen rundt, benytter vi forretningsanalyse til at guide os i at træffe de rette beslutninger for hele vores franchise.

Dag Hognerud
Owner and Marketing Director

Kontrol, forecast via fakturering, KAM rapporter, ad-hoc analyser, data kvalitet



Glunz & Jensen efterspurgte en ny og hurtigere måde at gruppere, analysere og præsentere data på



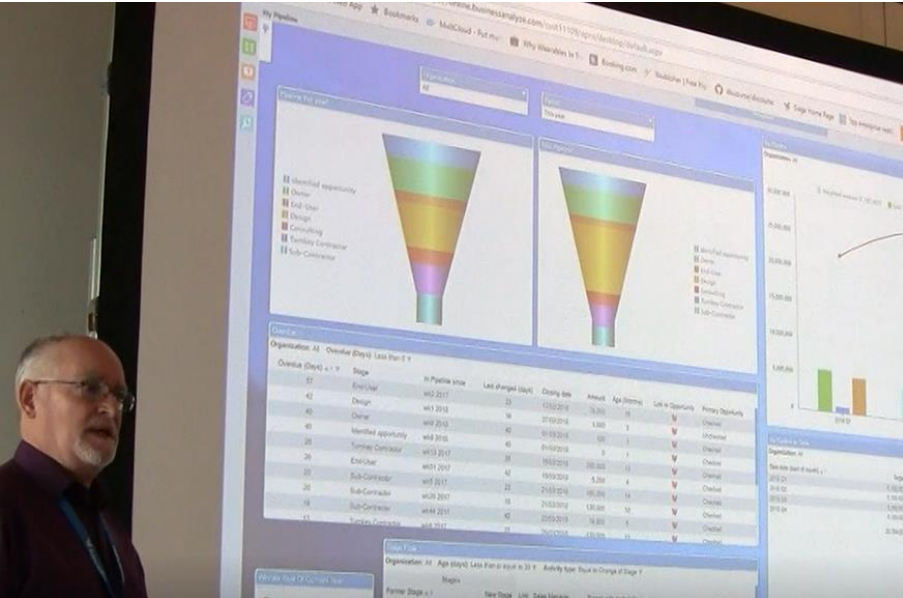
“ Vi har nu et let tilgængeligt analyseværktøj, der skaber overblik over vores forretningsaktiviteter på tværs af forretningsområder og på tværs af datakilder. Det er let at lave analyser og samtidig dykke ned i data – hele vejen ned til den enkelte faktura.

Henrik Blegvad Funk
CFO

Hurtig og effektiv teknik til at analysere forretningsaktiviteter.



Danfoss Semco har optimeret salg og kundeoplevelsen vha. et globalt pipeline projekt



“ Vi har nu en langt bedre indsigt i udviklingen af vores pipeline og kan se flere kvartaler frem. Dette mindsker risikoen for uønskede overraskelser, og gør det muligt for os at reagere proaktivt.

Lars Sørensen
Projektleder, My Sales Pipeline

Måling af KPI, Fokus på pipeline kvalitet, 360 graders analyse af muligheder, aktiv brug af dashboards ved møder

Er du klar til at tage dit CRM System til næste niveau?





Kombinér data fra flere kilder

BA kan kombinere data fra flere on-premise og skybaserede datakilder i samme visning. Dette sparer tid og penge:

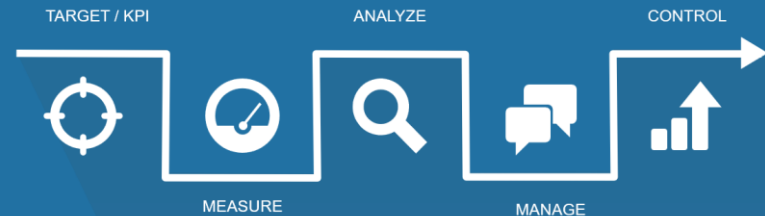
- Hurtig og relevant sammenkædning af dine data
- Brugere behøver kun at logge sig på ét system
- Kun en brugerlicens er nødvendig



Sæt mål og spor fremgangen!

I BA kan du sætte dine KPI'er, budgetmål og igangsætte din strategi. Du kan hermed:

- Igangsætte tiltag og kontrollere effekten
- Måle og se status
- Analysere resultatet





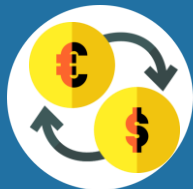
Brug standard, tilpas eller skræddersy

BA indeholder pre-definerede dashboards, som er klar til brug. Disse kan tilpasses, så du kan lave helt skræddersyede rapporter, som gør det let at komme i gang, fleksibelt i forhold til ændrede og nye behov, og du får en løsning, som vokser sammen med virksomheden.



Muligt selv at definere felter i SuperOffice

Let at benytte SO-brugerdefinerede felter i BA . Visning, gruppering og filtrering.



Valuta

BA giver dig mulighed for frit at vælge rapporteringsvaluta, så du får de rigtige datasammenkædninger – også selvom data er lagt ind med forskellig valuta.



Intelligent og smukt!

BA kan analysere, beregne og simulere. Derudover kan du benytte billeder, figurer, videoer, lyd, farver og formatere det meste for optimal visualisering og forståelse. Dette påvirker adfærden positivt.



Rapporteringsstruktur - Internt

BA kan gruppere brugere i SuperOffice og tilføje nye for at tilfredsstille rapporteringsniveauerne i organisationen. Derudover er dashboards rollebaserede.



Rapporteringsstruktur - Eksternt

BA kan både bruge **Relationer** og **Interessenter** til at bygge koncern, kæde, kunde- og salgskanalrapportering. Dette er perfekt bl.a. for Key Account Management og Partneropfølgning.



Skab fokus og engagement

- Lad alle mærke pulsen i virksomheden og tage del i det, der sker igennem visning på storskærme med BA's indbyggede slideshow-funktion. Dette kan også vises på medarbejdernes egne egne pc'er og på mobil.
- Dette er med til at opbygge en fokuseret og datadrevet organisation.

Egen værktøjskasse, som passer godt til SuperOffice



Sales Coaching



Abonnements-
økonomi



GDPR



Provision &
Motivation



Hvordan kan man sælge mere med datadrevet salgsscoaching!

- Løbende analyser er nøglen til at holde dig opdateret på ændringer i din forretning
- I dag er regneark ikke længere nok til at skabe overblik i din forretning
- Få værdifuldt indblik i din forretning på bare få minutter – det er simpelt!
- At være på forkant i en datadrevet verden skaber helt nye behov...og i dag er regneark for langsomme!



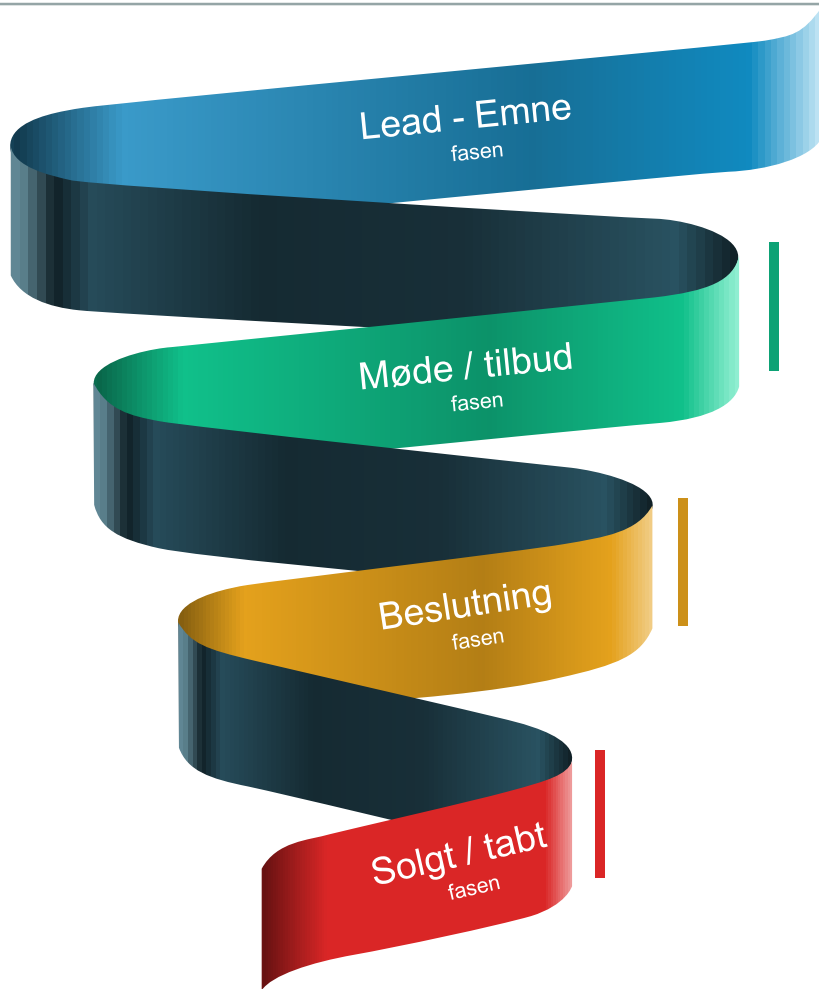
Behov for hurtighed i en digital tid



Regneark er langsomme og forældede



Pipeline faser – ind i pipeline



Lead fasen, her bliver alle leads / emner oprettet i CRM-systemet

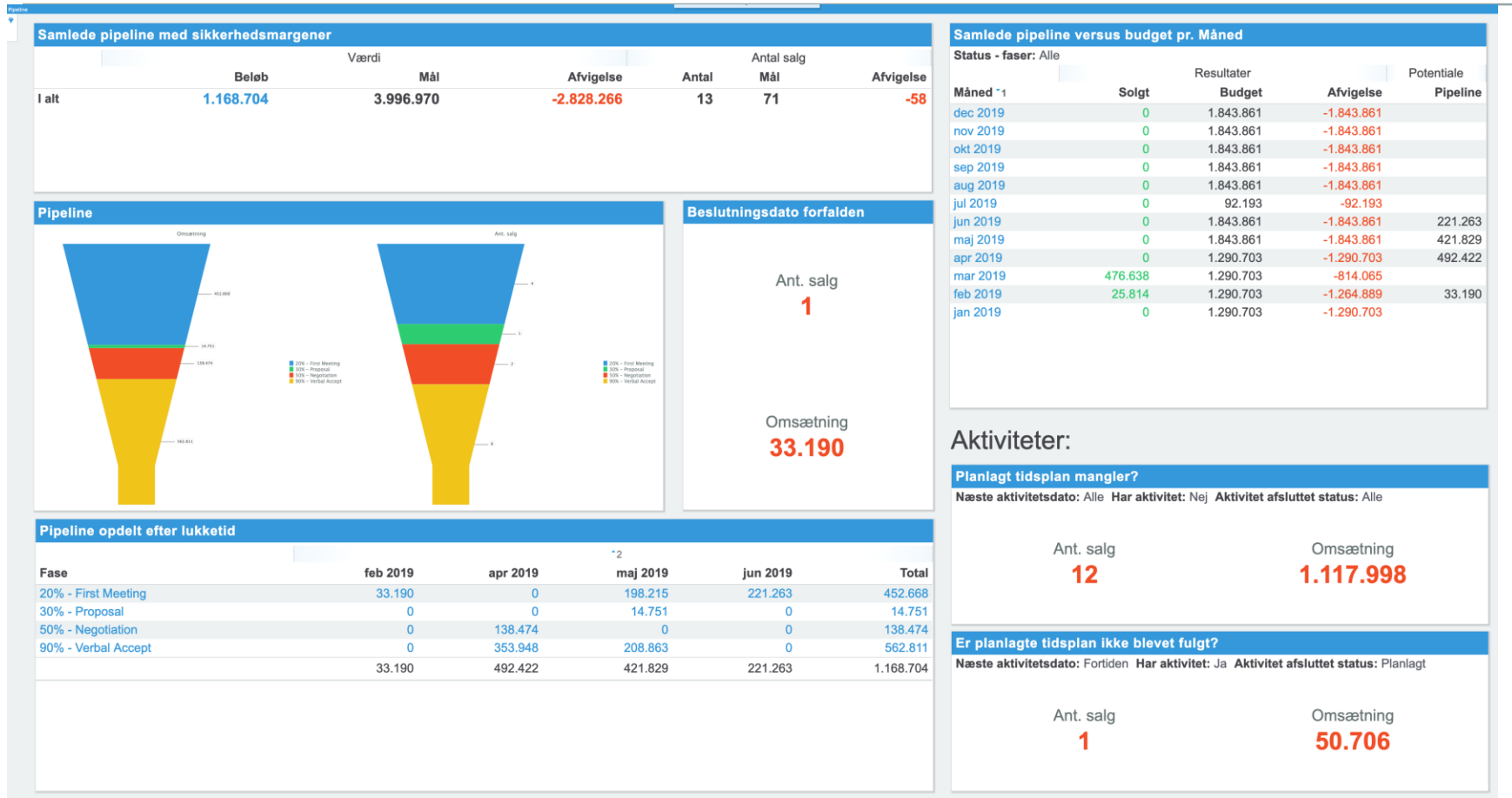


Ind i pipeline!

Pipeline genopfyldning med sikkerhedsmargener

Registreret ¹	Værdi			Antal salg		
	Beløb	Mål	Afvigelse	Antal	Mål	Afvigelse
apr 2019	0	818.182	-818.182	0	14	-14
mar 2019	9.612.116	818.182	8.793.934	22	14	8
feb 2019	9.516.168	818.182	8.697.986	18	14	4
jan 2019	1.752.102	818.182	933.920	5	14	-9

Pipeline





Pipeline

Planlagt tidsplan mangler?		
Næste aktivitetsdato	Beslutningsdato forfalden	Status: Alle
Ant	Ant. salg 1	Omsætning 117.998
Er planlagte tidsplan		
Næste aktivitetsdato		Status: Planlagt
Ant	Omsætning 33.190	Omsætning 50.706

Samlede pipeline med sikkerhedsmargener

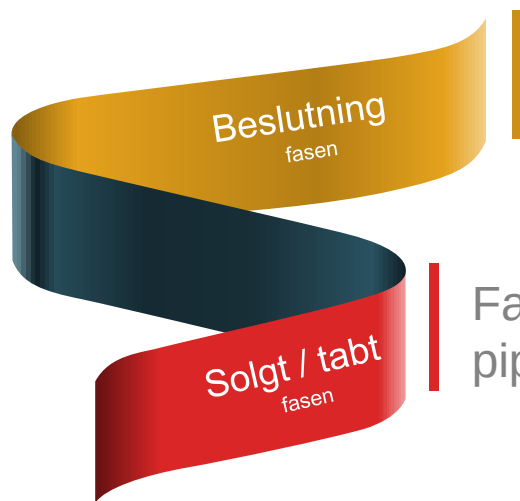
	Beløb	Værdi	Mål	Afvigelse	Antal	Antal salg	Mål	Afvigelse
I alt	1.168.704		3.996.970	-2.828.266	13		71	-58

Pipeline opdelt efter lukketid

Fase	feb 2019	apr 2019	maj 2019	jun 2019	Total
20% - First Meeting	33.190	0	198.215	221.263	452.668
30% - Proposal	0	0	14.751	0	14.751
50% - Negotiation	0	138.474	0	0	138.474
90% - Verbal Accept	0	353.948	208.863	0	562.811
	33.190	492.422	421.829	221.263	1.168.704



Pipeline faser – ud af pipeline



Fasen hvor tilbud går ud af pipeline.



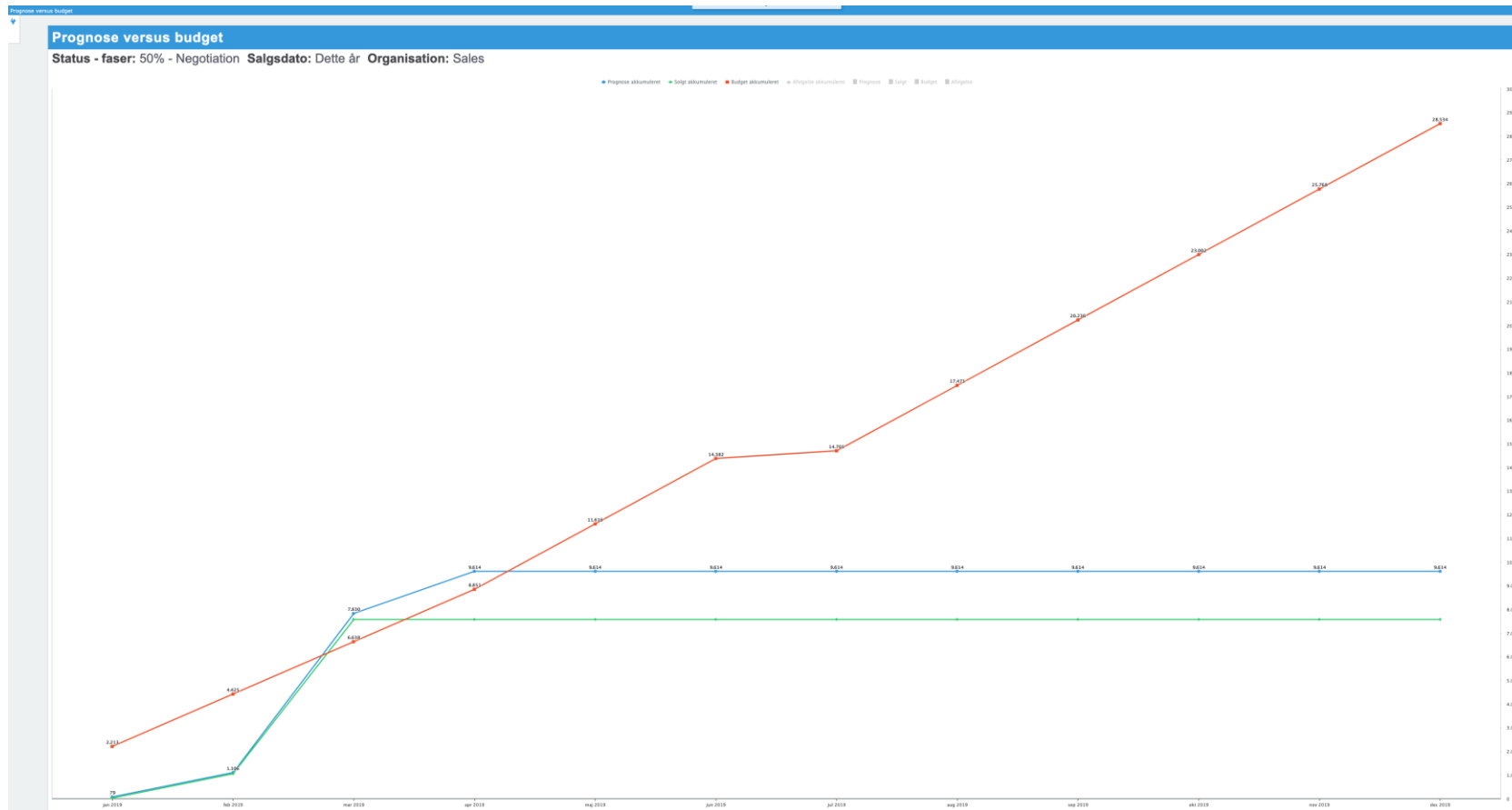
Ud af pipeline

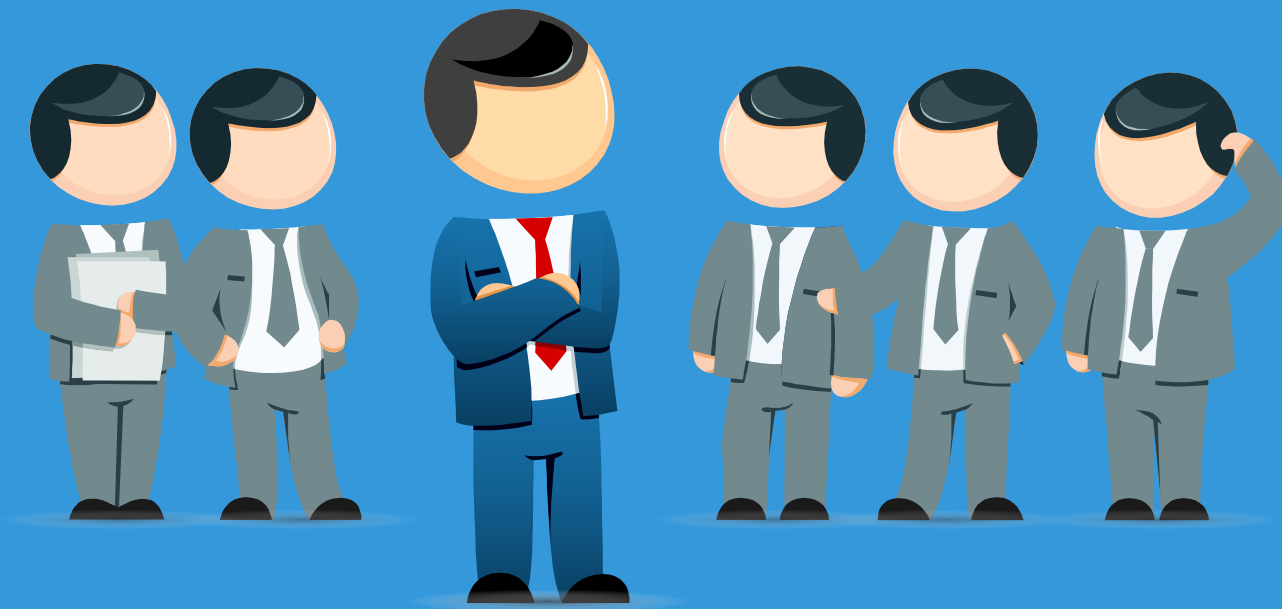
Ude af pipelinen - ialt				Opnået					
				mar 2019 ¹		feb 2019 ¹		jan 2019 ¹	
Årsag	Omsætning	Ant. salg		Omsætning	Ant. salg	Omsætning	Ant. salg	Omsætning	Ant. salg
-	718.027	4		25.814	1			0	0

Mistet

Årsag	mar 2019 ¹		feb 2019 ¹		jan 2019 ¹	
	Omsætning	Ant. salg	Omsætning	Ant. salg	Omsætning	Ant. salg
-	23.694	1	686.838	1	0	0
Price	252.355	4	31.088	1	0	0
Relation to customer	829.738	2	0	0	0	0
Budget cuts	0	0	115.241	1	0	0
Internal issues	0	0	341.114	2	0	0
Solution	0	0	802.080	2	0	0
	1.105.787	7	1.976.361	7	0	0

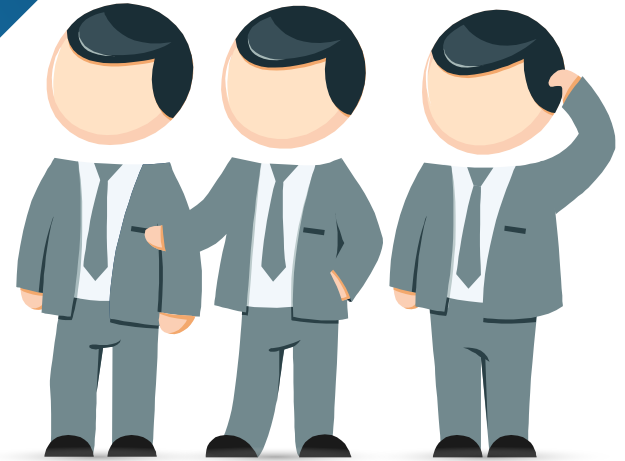
Akkumuleret omsætning





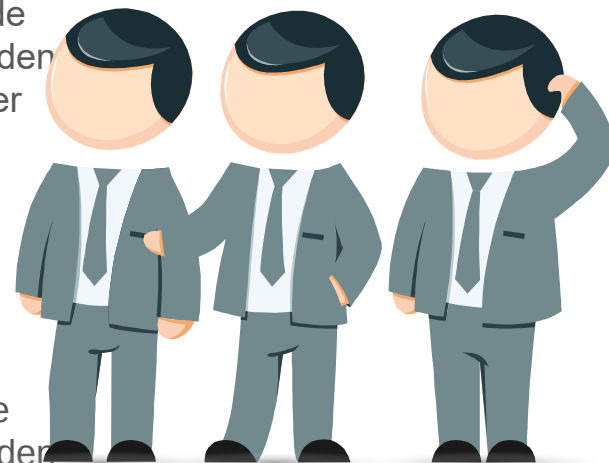
Systematisk udvikling af sælgere

Datadrevet salgskoaching





Antal sager på den samlede
ordremængde i virksomheden
samt på den enkelte sælger



Hitrate i % på den samlede
ordremængde i virksomheden
samt på den enkelte sælger



Gennemsnit på den samlede ordremængde, samt på den enkelte sælger.



Leveringstid på den samlede ordremængde samt på den enkelte sælger,



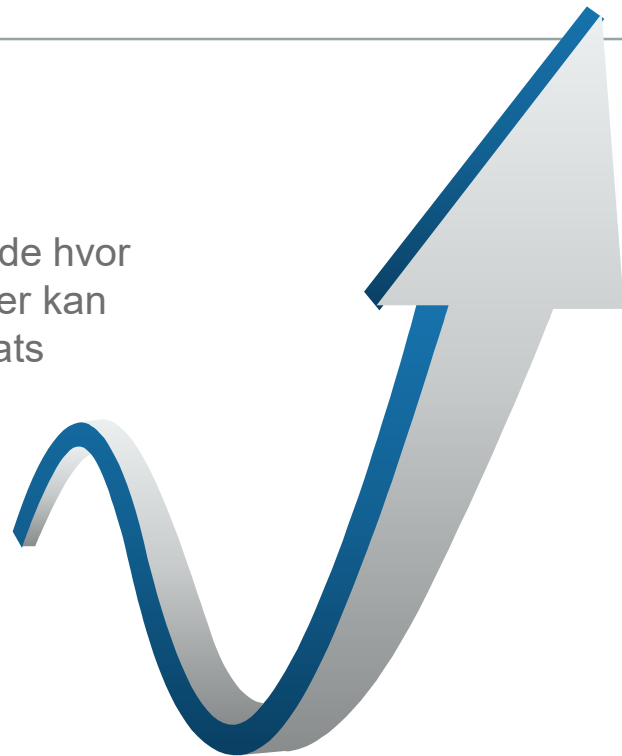


Følg den enkelte sælger,
hvordan han performer i
den enkelte måned





Lav et fokusområde hvor
den enkelte sælger kan
fokusere sin indsats





Salgshastighedssimulering – sælger

('Hvad nu hvis') Salgshastighed

('Hvad nu hvis') Salgshastighedssimulering

Vælg den variabel, du ønsker at forbedre (% ændring)

Sager (%)

0

Hitrate (%)

0

Gennemsnitsordre (%)

0

Leveringstid (%)

0

Salgsdato: Hidtil i år (YTD) Organisation: John Rowling

Periode *1	Person	Fakta					Hvad nu hvis				
		Antal sager	Hitrate	Gennemsnitlig ordreværdi	Leveringstid	Hastighed	Antal sager	Hitrate	Gennemsnitsordre	Leveringstid	Hastighed
jan 2019	John	1	33 %	9.189	72	1.276	23	33 %	40.000	90	101.200
feb 2019	John	12	57 %	62.249	222	57.601	23	33 %	40.000	90	101.200
mar 2019	John	13	46 %	255.368	111	408.497	23	33 %	40.000	90	101.200
apr 2019	John	0	0 %	0	0	0	23	33 %	40.000	90	101.200
		7	34 %	81.701	101	53.485	23	33 %	40.000	90	101.200

webinar



10. maj:

**Systematisk udvikling af sælgere med
datadrevet salgskoaching**

21. maj: Seminar:

GDPR dagen



Business  Analyze

Spørsmål?



Pause kl. 11.00 – 11.15

Besøg udstillingen

1

Lokale: Suecia

Skal forankring af
CRM være virkelighed
– ikke kun en drøm
Martin H. Jensen

2

Lokale: Dania

MV-Nordic
SuperOffice CRM
integreret med NAV
Sishop, Keyforce

3

Lokale: Nortvegia

Ways to Supercharge
SuperOffice CRM with
Apps (English)
InfoBridge