

Anbieter AG

Sales Effectiveness Analysis

„Improving and optimizing your sales“

Gesprächsreport: Kunden AG

Ansprechpartner: Bernhardt Schmidt, CIO

Provided by:



Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und nur für die Nutzung durch die Anbieter AG bestimmt. Jegliches Verbreiten dieser Informationen ohne das schriftliche Einverständnis der Anbieter AG ist strengstens untersagt und wird rechtliche Schritte nach sich ziehen.

Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary	3
2. Einführung	4
3. Auswahlprozess	4
3.1 Geschäftliche Beweggründe für ein neues Software – Modul	4
3.2 Interner Auswahlprozess	5
3.3 Kundenwahrnehmung der Produktpräsentation	5
3.4 Kundenwahrnehmung der offerierten Lösung, gemessen an seinem Anforderungsprofil	6
3.5 Anbieter AG und Konkurrenz AG im direkten Vergleich	7
3.6 Nutzbarkeit und Einfluss der angebotenen Referenzen	8
4. Resümee	8
4.1 Ausschlaggebende Faktoren für die endgültige Entscheidung	8
4.2 Zusätzliche Kommentare	9