



DEN RICHTIGEN KUNDENWERT ERMITTELN

Man macht mit einem Kunden einen Umsatz von vielen Tausend Euro mit einem guten Rohgewinn. Und trotzdem realisiert man unter Berücksichtigung der kunden-individuellen Kosten keinen Ertrag, sondern einen Verlust mit diesem Kunden. Das gilt leider häufig oft auch für vermeintliche A-Kunden. Viel Umsatz, beste Konditionen und viele Zusatzbenefits, damit der Kunde nicht abspringt. Nur Rohgewinn ist nun mal nicht gleich EBIT.

Mit sellflixx PROFIT GUIDE sieht der Vertrieb auf einen Blick, welche Kunden für das Unternehmen einen nachhaltigen Wertbeitrag leisten, welche im neutralen Bereich sind und bei welchen ganz dringender Handlungsbedarf besteht.

sellflixx PROFIT GUIDE schafft Kunden-, Kosten- und Ertragstransparenz

Positionskosten werden präzise - unter anderem - unter Berücksichtigung der warenindividuellen Handlingskosten ermittelt und auf Kunden- und Kundengruppenebene aufgezeigt. Daraus erfolgt beispielsweise die Ableitung des Mindest-Deckungsbeitrags pro Auftragsposition und Kunde sowie viele weitere Parameter, die im Vertriebsalltag elementar sind. Kostentreiber werden in der Analyse transparent gemacht und können in der Kalkulation berücksichtigt werden. Das Ergebnis: Eine belastbare EBIT-basierte Kalkulationsgrundlage für den Vertrieb.

Der große Blick: Wertbasierte Kundensegmentierung

Der Umsatz- und Rohgewinnblick auf die Kunden wird um die EBIT-basierte Segmentierungsgrundlage erweitert. Dadurch wird eine gezielte Kundensteuerung und -ansprache möglich. Der Vertrieb und die Unternehmensleitung erhalten Transparenz über das Kundenportfolio und können so gezielte Entscheidungen vorbereiten und treffen.

Operative und strategische Vertriebssteuerung

sellflixx PROFIT GUIDE ist die Grundlage für ein kundenspezifisches analoges und digitales Pricing. Durch die eingebaute Simulation von Kosten- und Mengenhebeln mit Echtdateien wird eine ertragswertgesteuerte Konditionierung möglich. Daraus lassen sich vertriebstaktisch konkrete Maßnahmen und Zielvereinbarungen ableiten.

Sortimentsanalyse

Sortimente können gezielt auf die Kundenwertstrukturen und an den Kundenpotentialen ausgerichtet werden, anstatt dem Kaufverhalten nur passiv "hinterher zu laufen".

sellflixx Profit Guide - Kostentransparenz auf einem völlig neuen Niveau.



Scannen oder klicken!

[Zur Webseite](#)
[Zum Video](#)
[Zur Bestellung](#)

Ein Produkt der

PVH FUTURE LAB GmbH
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal
Telefon: +49 202 6096-4626
E-Mail: kontakt@flixxstore.com