



MODUS VIEW SOLUTIONS

Sales View



Über 20 Jahre Ihr
Branchenexperte.



Unser Wissen. Ihr Gewinn.

MODUS VIEW SOLUTIONS

Die unter der Marke MODUS VIEW SOLUTIONS vorgedachten Lösungen basieren auf der innovativen Business Intelligence (BI)-Software QlikView und vereinfachen Analysen und Auswertungen auf revolutionäre Art und Weise. Mit seinem einzigartigen, assoziativen Analyseansatz funktioniert QlikView ähnlich wie das menschliche Gehirn. Per Mausclick können Daten in einer intuitiven Oberfläche flexibel analysiert werden, wobei jedes Ergebnis wiederum als Ausgangspunkt für eine erneute Analyse dienen kann – und dies bereits bei über 36.000 Kunden.

Dabei kommt dem Aspekt der Schnelligkeit eine wesentliche Bedeutung zu. Einerseits Schnelligkeit im Sinn der Performance von Auswertungen und somit der zugrunde liegenden BI-Software. Und hier greift die In-Memory-Technologie von QlikView für höchste Ansprüche an die Performance und unglaublich schnelle Kombination unterschiedlichster Datenquellen. Andererseits aber auch Schnelligkeit im Sinn eines zügigen Einführungsprojektes und damit verbunden dem schnellen Erreichen von Ergebnissen.

Sales View: Intuitive Analysen, fundierte Entscheidungen, gesteigerte Performance.

MODUS VIEW SOLUTIONS stellen sich als *Best Practices* dar und zeichnen sich durch einen hohen Integrationsgrad mit Microsoft Dynamics aus. Sie erhalten vordefinierte Analyseanwendungen und Auswertungen für zentrale Geschäftsbereiche, die eine Vielzahl an Kennzahlen enthalten. Trotz Standardisierung darf jedoch die Flexibilität nicht eingeschränkt werden. Insbesondere im Mittelstand wird der Beweglichkeit ein hoher Stellenwert eingeräumt. MODUS VIEW SOLUTIONS sind demnach leicht und schnell anpassbar sowie erweiterbar.

MODUS Sales View liefert eine Reihe vordefinierter Auswertungen rund um Fragestellungen im Vertrieb. Sehen Sie unmittelbar, wie sich Umsätze auf Artikel und Debitoren

verteilen oder welche Artikel geringe Deckungsbeiträge erzielen. Nehmen Sie Kategorisierungen z.B. gemäß ABC-Cluster vor. Zudem haben Sie Ihre offenen Posten stets im Blick.

Die Analysen nutzen beliebige Zeitperioden und erlauben frei definierbare Dimensionen, wie Debitoren- und Artikelgruppierungen. Margenstarke Produkte werden schnell identifiziert, Trends erkannt und Potentiale für Nachverkäufe entdeckt. Entwicklungen lassen sich direkt hinterfragen und Potentiale aufdecken, so dass Sie in der Lage sind, Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung aufzudecken. Dabei steht der Anwender im Mittelpunkt und ist in der Lage, Daten nach allen Richtungen zu untersuchen und neue Erkenntnisse zu gewinnen.



Abb. 1/Top-3-Analyse nach Produktkategorien und Land



Abb. 2/Punktdiagramm mit Deckungsbeitrag

Referenzkommentare



„Mit QlikView zu arbeiten, ist wirklich eine wahre Freude. Uns stehen viel schneller und detaillierter Informationen zur Verfügung. Selbst wenn ich bis auf Belegebene gehe, sind die Daten sofort da.“
Andrea Gärtner, Controlling, Wilhelm Linnenbecker GmbH & Co. KG

„Wir sind heute in der Lage, unsere Kunden und Interessenten um ein Vielfaches besser zu analysieren, zu segmentieren und letztlich zu erreichen, um die Konversionsraten und den Umsatz zu steigern.“
Dirk Assmann, Geschäftsführer, Assmann Büromöbel GmbH & Co. KG

Kein Risiko

Nicht nur wir, sondern viele andere unserer Kunden sind absolut überzeugt. Gerne lassen wir Ihnen eine Auswahl an Kundenreferenzen zu Ihrer Branche zukommen. Finden Sie weitere interessante Aspekte, entdecken Sie beispielsweise, wie schnell Wilhelm Linnenbecker selbst auf der Belegebene analysieren kann oder warum bei der BSW Berleburger Schaumstoff GmbH QlikView zu einer effizienteren Arbeitsweise geführt hat.

Mehr als 150 erfolgreiche QlikView-Projekte sprechen eine eindeutige Sprache. Lassen auch Sie sich überzeugen. Wir zeigen Ihnen gerne unseren MODUS Sales View auf Basis Ihrer Microsoft Dynamics-Daten. Keine Theorie, keine Demo mit Spieldaten, kein Risiko einer Fehlentscheidung.

Wir nennen das Seeing-is-Believing.



Highlights

- Wichtige Kennzahlen des Vertriebscontrollings auf einen Blick
- Top-/Flopanalysen: Umsatzstärkste und -schwächste Kunden/Artikel im schnellen Zugriff
- Frei definierbare Dimensionen: Debitoren- und Artikelgruppierungen, Kreditlimit, Region, Verkäufer etc.
- Auswertung offener Posten mit Altersverteilung und Analyse des Zahlungsverhaltens
- Aggregierte Sichten mit Drilldown bis hin zu Detailanalysen auf Belegebene



ERP
Unternehmenssoftware



ECM/DMS
Content Management



BI
Business Intelligence



System
Technologie



— Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe —

MODUS Consult AG

Hauptsitz Gütersloh | James-Watt-Straße 6 | 33334 Gütersloh
Telefon +49 5241 9217-444 | Telefax +49 5241 9217-400
contact@modusconsult.de | www.modusconsult.de

Niederlassung Erlangen | Wetterkreuz 27 | 91058 Erlangen
Telefon +49 9131 68780-10 | Telefax +49 9131 68780-66
contact@modusconsult.de | www.modusconsult.de

