






pr vision

Die professionelle
Entlohnungssoftware für den Automobilhandel

Innovativ 
Transparent 
Kostensparend 

Geben Sie Ihrem Verkauf
die richtige Richtung

www.myprovision.de
info@myprovision.de

Verkaufssteuerung durch Provisionsberechnung

PROVISION ist eine webbasierte Softwarelösung welche Ihre Verkäufer über ein leistungsorientiertes Entlohnungssystem intensiver in die Erfüllung bestimmter Unternehmensziele einbezieht. Durch eine transparente Provisionsberechnung welche von den Verkäufern selbst durchgeführt wird, werden diese

für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sensibilisiert. Die Geschäftsführung kann den Fahrzeugverkauf über Basis- und Zusatzprovisionsätze gezielt steuern und die Verkaufsergebnisse effizient kontrollieren.

- ▶ Motivation zum betriebswirtschaftlichen Denken durch finanzielle Anreize
- ▶ Leistungsorientierte und transparente Verkäuferentlohnung
- ▶ Effiziente Zielplanung auf Basis statistischer Verkaufsauswertungen
- ▶ Zeiteinsparung durch automatisierte Monatsabrechnung
- ▶ Problemlose Integration durch innovative Webtechnologie

Betriebswirtschaftliche Faktoren

- ▶ Firmen-/ Privatkunden
- ▶ Wiederverkäufer
- ▶ Neu-/ Gebrauchtwagen
- ▶ Vorführ-/ Lagerwagen
- ▶ Kreditkarte/ Ansparplan
- ▶ Versicherung/ RSV
- ▶ Leasing/ Autokredit
- ▶ Anschlussgarantie
- ▶ Zubehörumsatz
- ▶ Standtage
- ▶ Kundenzufriedenheit
- ▶ Kundenbindung
- ▶ Zielvereinbarungen
- ▶ Zielerreichung/ -verfehlung
- ▶ Benutzerdefinierte Faktoren

Zielfaktoren

Neben den Provisionsätzen können monatliche Verkaufziele je Verkäufer festgelegt werden. Diese beziehen sich neben der Anzahl der zu verkaufenden Fahrzeuge auch auf den Verkauf von Zusatzleistungen.

Bereits während der Provisionsberechnung erhält der Verkäufer Informationen, wie er den Ertrag des Autohauses und somit gleichzeitig seine eigene Provision erhöhen kann.

The screenshot shows the 'Fahrzeugverkauf' (Vehicle Sale) interface. It includes a sidebar with navigation options like 'Provision', 'monatliche Abrechnung', and 'Kunden'. The main area contains a form for entering vehicle details (Hersteller, Modell, Spezifikation) and financial data (Nettoertrag, Verkaufspreis). Below this, there are sections for 'Ertragsminderung' (Income Reduction) and 'Ertragsverbesserung' (Income Improvement) with various input fields for different types of commissions and bonuses. At the bottom, the total commission is calculated as 513,12€.

▶ weitere Beispiele unter www.myprovision.de

Geschäftsführung

Beeinflussung, Steuerung und Kontrolle betriebswirtschaftlicher Parameter wie z.B.

- ▶ *Mindestertrag pro Fahrzeug*
- ▶ *Standtage der Gebrauchtwagen*
- ▶ *Verkauf fahrzeugbezogener Leistungen*

über finanzielle Anreize in Form von

- ▶ *Basisprovisionen*
- ▶ *Zusatzprovisionen*
- ▶ *Zielerreichungsboni*
- ▶ *Sonderprämien*

The screenshot shows the 'Provisionsätze' (Commission Rates) interface. It is divided into two main sections: 'Basisprovisionsätze' (Basic Commission Rates) and 'Zusatzprovisionsätze' (Additional Commission Rates). The 'Basisprovisionsätze' section shows rates for 'Neuwagen' (New Cars) and 'Gebrauchtwagen' (Used Cars) based on net sales and commission percentage. The 'Zusatzprovisionsätze' section shows rates for various services like 'Lagerwagen' (Storage Cars), 'Vorführwagen' (Demo Cars), 'Zubehör' (Accessories), and 'Service depot'.

Mit der Festlegung von Provisionsätzen und Zielvorgaben individuell je Verkäufer oder Filiale, kann der Verkauf von Fahrzeugen und Zusatzleistungen

über finanzielle Anreize gezielt beeinflusst und in die gewünschte Richtung gelenkt werden.

Verkaufsleiter und Verkäufer

Zur Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs können die Verkäufer ihre Provision als Beispielrechnung ermitteln. Durch die Veränderung verschiedener Leistungsparameter kann das Verkaufsergebnis optimiert werden. Der Verkäufer sieht sofort wie

sich dies auf seine Provision auswirkt und kann seine Verkaufstaktik entsprechend anpassen. Die eigentliche Provisionsberechnung erfolgt dann auf Basis der tatsächlichen Aufwendungen und Erträge des getätigten Fahrzeugverkaufs.

Buchhaltung

Berechnete Provisionen werden vom Verkaufsleiter bestätigt oder mit der Möglichkeit einer begründenden Anmerkung dem Verkäufer zur Korrektur zurückgegeben. Genehmigte Abrechnungen werden am Monatsende in einer übersichtlichen Auflistung je

Verkäufer an die Buchhaltung weitergeleitet. Die Monatsauswertung zeigt unabhängig von der laufenden BWA den tagaktuellen Verkaufsergebnisstand aller Verkäufer und Filialen.

Was leistet PROVISION

Was berücksichtigt PROVISION

Wen unterstützt PROVISION

Statistische Verkaufsauswertung

Effiziente Zielplanung auf Basis statistischer Verkaufsauswertungen

PROVISION beinhaltet umfangreiche Statistikfunktionen mit der sämtliche Fahrzeugverkäufe und Provisionen jederzeit analysiert werden können. Eine Monats- oder Jahresauswertung ist individuell je

Autohaus, Filiale oder Verkäufer möglich. Dabei steht eine Vielzahl verschiedenster Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Mögliche Auswertungskriterien:

- ▶ Verkaufsergebnis pro Verkäufer
- ▶ Standtage pro Fahrzeug
- ▶ Marke pro Verkäufer
- ▶ Ertrag pro Filiale
- ▶ Modell pro Filiale

Ertrag pro:

- ▶ Fahrzeugtyp
- ▶ Hersteller
- ▶ Modell
- ▶ Kunde

Umsatz pro:

- ▶ Monat/ Jahr
- ▶ Verkäufer
- ▶ Filiale
- ▶ u.v.m.

Die genannten Kriterien können auch individuell festgelegt bzw. kombiniert werden. Die Informationen der statistischen Verkaufsauswertung verschaffen Ihnen eine starke Verhandlungsposition gegenüber

den Herstellern. Darüber hinaus bilden die Ergebnisse eine objektive Informationsbasis für die unternehmensinternen (Ziel-)Planungsprozesse und Mitarbeitergespräche.

Motivierende Wirkung

Motivation zum betriebswirtschaftlichen Denken durch finanzielle Anreize

PROVISION motiviert Ihre Verkäufer für ein verstärktes unternehmerisches Denken und Handeln. Über finanzielle Anreize werden diese intensiver in die Erfüllung bestimmter Unternehmensziele einbezogen. Jeder Verkäufer berechnet seine Provisionen selbst und kann so seine Geschäfte jederzeit genau nachvollziehen. Dadurch wird das Bewusstsein für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge gefördert

und eventuelles Konfliktpotential minimiert. Bei der Systemanmeldung wird die Anzahl der verkauften Fahrzeuge je Verkäufer in einem Diagramm vergleichend dargestellt. Dies motiviert zum internen Wettbewerb. PROVISION zeigt dem Verkäufer also kontinuierlich seine Stärken aber auch seine Schwächen auf - neutral und ohne Emotionen.

Minimaler Anschaffungsaufwand

Problemlose Integration durch innovative Webanwendung

Neben dem innovativen Technologiekonzept der Webanwendung war die Realisierung einer einfach zu handhabenden Softwarelösung, deren Anwendung in der täglichen Geschäftspraxis ein Minimum an Zeitaufwand erfordert, maßgeblich für die Entwicklung von PROVISION. Die bewusst einfach gestaltete Benutzeroberfläche ermöglicht eine intuitive

Handhabung bei minimaler Einarbeitungszeit und maximaler Transparenz. Die von uns regelmäßig durchgeführten Programm-Updates werden automatisch beim Start des Systems aktiviert. Ihre Verkäufer können sich somit auf das konzentrieren was sie am besten können - Fahrzeuge verkaufen!

Die Vorteile der Webanwendung:

- ▶ keine zusätzlichen Kosten für Technik und Administration
- ▶ dezentraler Einsatz für beliebig viele Verkäufer und Filialen
- ▶ gesicherten Programmzugriff von jedem Internetanschluss aus
- ▶ keine Programminstallation im firmeneigenen EDV-System notwendig
- ▶ Systemvoraussetzung: Computer mit Internetanschluss und Standard-Internet-Browser

Ihr Preis

Für eine monatliche Nutzungsgebühr in Höhe von **69,90 Euro je Filiale** (zzgl. MwSt) können Sie für

eine beliebige Anzahl von Verkäufern alle genannten Vorteile von PROVISION nutzen.

Unsere Leistung

- ▶ individuelle Beratung
- ▶ 6-wöchiger Testzugang (kostenfrei und unverbindlich)
- ▶ Benutzerhandbuch und persönlicher Anwendersupport
- ▶ Bereitstellung der Software über firmeneigenes Rechenzentrum
- ▶ regelmäßige Weiterentwicklung, Softwarepflege und Programm-Updates

Nutzen Sie die Möglichkeit und lassen Sie sich während eines 6-wöchigen Testzugangs von den Vorteilen von PROVISION überzeugen. In dieser Zeit können Sie und Ihre Verkäufer das Programm im vollen Umfang nutzen. Sie erhalten innerhalb von 24 Stunden einen Manageraccount, mit dem Sie als

Geschäftsführung die weitere Systemhierarchie (Filiale > Filialeiter > Verkaufsleiter > Verkäufer) individuell festlegen können. Nach Ablauf des Testzugangs und mit Abschluss eines Nutzungsvertrags, können Sie ohne Unterbrechung in der Ihnen vertrauten Systemumgebung weiterarbeiten.

Und das Beste zum Schluss...



Mehr Zeit für kreatives Agieren statt erzwungenes Reagieren



ATLAS
Informationssysteme GmbH

ATLAS Informationssysteme GmbH
Carl-Reichstein-Straße 7/9
14770 Brandenburg a. d. Havel

Tel.	(03381) 52 93 - 0
Fax	(03381) 52 93 19
E-Mail	info@atlas-brb.de
Internet	http://www.atlas-brb.de http://www.myprovision.de