



## Consumer Analytics

**ORBIS rules your business ...!**



# Consumer Analytics –

Effizienz ist im heutigen Business der Grundstein für jeden Erfolg. Dafür ist das hundertprozentige Wissen über den Marktwert des eigenen Geschäftes, als auch der Blick auf den Wettbewerber unabdingbar. Das sind große Herausforderungen, denen sich Konsumgüterunternehmen in Zeiten von Verdrängungswettbewerb, Preisdruck und engen Margen stellen müssen.

Das Prinzip „Vorbereitung ist das halbe Leben“ gilt heutzutage mehr denn je – jeder Vertriebler sollte vor seinem Kundenbesuch bestens über die wichtigsten Kennzahlen informiert sein.

Consumer Analytics haben wir speziell für die täglichen Herausforderungen in der Konsumgüterbranche entwickelt. Wir stellen Ihnen individuell und auf einen Blick beispielsweise für jede Handelsgruppe über die Regionalgesellschaften bis hin zum Outlet alle notwendigen Informationen zur Verfügung. Sie verfügen jederzeit über Mailing- oder Telefonaktionen mit der genauen Abbildung der Marketinglisten. Individuelle Fragestellungen aus der Vertriebssteuerung werden nach dem Kundenbesuch allen Beteiligten analytisch zur Verfügung gestellt.

Wir sind Profis in unserem Business und können mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in der Branche auch Ihnen Mehrwerte bieten. Unser Ziel ist es, Ihnen Ihre wichtigsten Informationen effizient und transparent auf einen Blick und auf jedem Endgerät online und offline zu präsentieren – die Grundvoraussetzung, um im täglichen engen Zeitmanagement erfolgreich im Consumer-Business bestehen zu können.

Sie fragen sich, was unser Leistungspaket ist?

Nun, Consumer Analytics setzt sich aus diesen Bausteinen zusammen:

- ◆ **Listung und Distribution**
- ◆ **Besuche**
- ◆ **Promotion**
- ◆ **Marketinglisten**
- ◆ **Business Activities**
- ◆ **Absatz- und Umsatzdaten**



# Ihre Effizienzsteigerung ist unser Anliegen

## Die sechs Komponenten von Consumer Analytics

### Listung und Distribution

Als Key Account Manager kennen Sie die Marktsituation: Es gibt deutlich mehr Produkte im Handel als Platz in den Regalen innerhalb des Einzelhandels. Handelsunternehmen verkaufen ihre Regalstellplätze und fügen aus der Vielzahl aller Produkte ein Sortiment zusammen. Ziel des Kunden ist es, ein breites Angebot in kundengerechten, differenzierten Qualitäten im Einzelhandel zu führen und das Angebot in kundengerechten, quantitativen Mengen aufzuteilen. Jede Neulistung muss daher bestens geplant werden, um möglichst geringe Listungsgebühren mit dem Handelsunternehmen aushandeln zu können.

Der Baustein „Listung“ der Consumer Analytics unterstützt Sie bei der Spezifikation Ihres Produktsortiments, das Sie an den Kunden verkaufen. Zusätzlich können Sie speziell zeitlich begrenzte Aktionslistungen einzelner Produkte einsehen und sind so immer auf dem neuesten Stand.

Die Distributionsquote gibt Ihnen Informationen zu den im Outlet erhältlichen Produkten, welche in Form von Facings sofort vor Ort erfasst werden. Zusätzlich können Sie Analysen über die Dauer des Verbleibs eines Produktes im Sortiment eines Outlets erstellen. Unsere Distributionswanderungs-Analyse informiert Sie darüber, wie viele Geschäfte ursprünglich das betrachtete Produkt führten und es auch noch im letzten Untersuchungszeitraum im Regal anbieten. So werden Sie schnell auf schleichende Auslistung und daraus resultierende Distributionslücken aufmerksam und können entsprechend dagegen steuern.

### Besuche

Eine optimale Besuchsplanung ist für den Außendienstmitarbeiter das A und O eines effizienten Tagesablaufs. Consumer Analytics unterstützt Sie bei der optimalen Organisation Ihrer Accountbesuche und lässt Ihre Administration anhand von Besuchsvorschlägen auf ein Minimum sinken. Basierend auf der strategischen Besuchsplanung bekommt der Vertrieb zeitlich abgestimmte Analysen und kann so feststellen, ob und wo die praktische Besuchsplanung optimiert werden kann. Consumer Analytics ermöglicht es gleichzeitig, strategische und operative Besuchsplanungen zueinander in Relation zu setzen und so Umsatz- und Ertragsdaten zu analysieren. Hieraus kann der Vertrieb wiederum zukünftige Besuchsstrategien und Zielkennzahlen ableiten und so stets effiziente Vertriebsstrukturen garantieren.

### Promotion

Zur Förderung des Absatzes bestimmter Produkte werden über das Geschäftsjahr verteilt zeitlich begrenzte Aktionen im Account durchgeführt. Hier ist der Vertrieb gefordert: Verhandlungen mit den Accounts führen und die Promotion erfolgreich am Point of Sale realisieren. Die Artikel, die im Rahmen einer Promotion vermarktet werden, werden in Consumer Analytics in der Aktionslistung gemonitort; so haben Sie immer den Überblick und können sich auf den reibungslosen Ablauf der Promotion konzentrieren.

### Marketinglisten

Diese Komponente ermöglicht Ihnen, Accounts, die der entsprechenden Listung zugeordnet werden sollen, genau zu spezifizieren. Ihre Geschäftspartner werden hier in Segmente eingeteilt, genauer gesagt „klassifiziert“. Das ermöglicht Ihnen, top-organisierte Promotionen mit Ihren Geschäftspartnern durchzuführen und im Nachhinein zu analysieren.

### Business Activities

Die Komponente Business Activities unterstützt die Vertriebsleitung beim einfachen Planen, welche Aktivitäten der einzelne Außendienstmitarbeiter während seines Besuchs beim Account durchführen soll. Von der Besuchplanung über die Besuchsvorbereitung bis hin zur Besuchsdurchführung mit dem abschließenden Tagesbericht – Activities lassen sich einfach beantworten und freie Textfelder zwecks detaillierterer Informationen vom Außendienstmitarbeiter zum Arbeitstagsende können problemlos verfasst werden. Die Analytik dafür steht vorbereitet zur Verfügung.

### Absatz- und Umsatzdaten

Absatz- und Umsatzdaten sind die Kennzahlen, die dem Außendienstmitarbeiter und somit dem gesamten Vertrieb die quantitative Auskunft über den Erfolg innerhalb einer Geschäftsperiode widerspiegeln. Bewertet werden in Consumer Analytics insbesondere die Tätigkeiten der Planung, Organisation und Kontrolle des Absatzes sowie die Absatzdurchführung. Analysiert wird außerdem der Umsatz. Daraus lassen sich Ihre Potentiale erkennen und Ihre Effizienz steigern.

**Entscheiden Sie sich für mehr Datentransparenz, höhere Arbeitseffizienz und damit für einen gesteigerten Unternehmenserfolg mit Consumer Analytics.**

Wir beraten Sie gern – kontaktieren Sie uns für ein baldiges Gespräch. Wir freuen uns auf Sie!

# Wir über uns



ORBIS ist ein international tätiges Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen - von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration. Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer SAP und Microsoft, mit denen uns eine enge Partnerschaft verbindet.

Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (EWM/LES), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM) On-Premise und Cloud, Business Analytics (BI, EPM und Data Warehousing) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt als zuverlässiger Partner weltweite Rollouts von ERP-Lösungen und Prozessen. Eigene Lösungen für Industrie 4.0, BI, MES, Produktkostenkalkulation und Variantenmanagement sowie Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics CRM bietet ORBIS zahlreiche eigene Branchenlösungen und Best Practices wie z.B. die SAP-Integration.

Über 1500 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen unsere langjährige Erfahrung in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel sowie Finanzdienstleister und Pharma.

Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem Bosch, Eberspächer, Edscha, Hager Group, Heineken Switzerland, Hörmann, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, Magna, Melitta Haushaltsprodukte, Modine, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, SCHUNK, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik und der ZF-Konzern.



**Microsoft Partner**  
Gold Customer Relationship Management

## Kontakt

Andreas Schulz  
Telefon: +49 (0) 40 – 32 517 202  
E-Mail: [business-intelligence@orbis.de](mailto:business-intelligence@orbis.de)



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken  
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, Telefax: +49 (0) 681 / 99 24-111, E-Mail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de), [www.orbis.de](http://www.orbis.de)

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ USA ♦ China