DUKE ANALYTICS

ASK · VERIFY · ACT · DE

Entscheidungsblatt Verkaufsaktion

Ein praktisches Arbeitsblatt, um die Entscheidung über das Verlängern, Ändern oder Beenden einer Verkaufsaktion vorzubereiten, bevor sie mit dem Team von DUKE Analytics geprüft wird. Füllen Sie es mit der Vertriebs- oder Marketingleitung und der Finanzleitung aus.

Arbeitsblatt zur Diskussion. Es führt keine automatische Berechnung durch. Das Ausfüllen konfiguriert, genehmigt oder führt keine Maßnahme aus und belegt nicht, dass eine Integration für Ihre Umgebung verfügbar ist.

01 Ziel und Umfang

· Welches Ergebnis soll die Aktion bewirken: Lager abbauen, Kunden gewinnen, anderes?
· Welche Artikel, Kanäle und welcher Zeitraum sind betroffen?
· Welche Entscheidung ist zu treffen: verlängern, ändern oder beenden?

02 Referenz

· Referenzpreis pro Einheit, ohne Steuern und auf vergleichbarer Basis.
· Verkaufte Einheiten im Referenzzeitraum und was gezählt wird: Bestellungen, Lieferungen oder Rechnungen.
· Verwendete Produktkosten pro Einheit.

03 Erwogene Option

· Erwogener Preis.
· Erwogenes Volumen oder zu erreichende Schwelle, vom Team berechnet und geprüft.
· Dauer und Umfang der Option.

04 Ausgeschlossene Kosten und Grenzen

· Welche Kosten sind ausgeschlossen: Kampagne, Lieferung, Zahlung, Service, sonstige?
· Wie werden Stornierungen, Retouren und kombinierte Rabatte behandelt?
· Welche Grenzen bleiben: unbewiesene Nachfrage, nicht kausaler Vorher-nachher-Vergleich?

05 Freigabe und Verantwortung

· Wer gibt die gewählte Option frei?
· Wer setzt sie um, in welchem System und mit welchen Berechtigungen?
· Wer bearbeitet Ausnahmen?

06 Messung und Review-Termin

· Welche Kennzahl beurteilt das Ergebnis, über welchen Zeitraum?
· Wie wird die Bestätigung der Maßnahme vom kommerziellen Ergebnis getrennt?
· An welchem Datum ist das Review geplant?