

Konsolidierte Vertriebsergebnisse ohne Aufwand?

FairSalesWeb bietet Accountkonsolidierung auf übergeordneter Ebene – ohne zusätzlichen Aufwand – sowie einen schnellen Überblick über regionale und überregionale Kunden- und Unternehmensergebnisse.

HOTEL SUMMARY																
HOTEL SUMMARY REPORT																
Brands: Hotels Sales Managers Segments Industries 2010 Tot. Year - -																
Row limit: 50 Refresh Keep filter for next report Show Total Revenue All																
Ordered By: RN / Fcst																
Room Nights							Average Daily Rate				Rooms Revenue / 1000					
Hotel	Acc	Act/FC	Target	Var.	Target	LY	Var.	LY	Act/FC	Target	Var.	Target	LY	Var.	LY	
Hotel 1**	43	14142	16270	(2128)	13918	224	78.5	74.4	4.1	74.8	3.7	1110	1210	(101)	1041	68
Hotel 3**	119	13883	16210	(2327)	13475	408	171.8	171.2	0.5	169.7	2.1	2384	2775	(391)	2286	98
Total	162	28025	32480	(4455)	27393	632	124.7	122.7	2	121.5	3.2	3494	3886	(492)	3328	167

Gemäß der Sortierauswahl werden die konsolidierten Hotelergebnisse monatlich, jährlich auflaufend sowie im Vorjahresvergleich dargestellt und die Zielerreichung pro Haus, pro Segment und pro Industrie-code detailliert aufgeschlüsselt ausgewiesen (Report Ausschnitt).

Features & Funktionen

Pro Region, pro Kunden-Account, pro Monat, pro Jahr, jährlich auflaufend sowie im Vorjahresvergleich erhalten Sie absolut dynamisch konsolidierte Reports:

- Regionale Ergebnisdarstellung und Kundenauswertungen
- Unternehmensspezifisches Master-Account-Management
- Regionale Budget-, Umsatz- und Übernachtungsanalysen
- Überblick über Ist- und Restjahresplanungsdaten

FairSales Web ist eine ideale Ergänzung zu FairSales. Die Ergebnisse der Häuser Ihrer Region werden in FairSales erfasst, in FairSales Web importiert und im Anschluss daran konsolidiert zur weiteren Auswertung bereitgestellt.

Detailbeschreibung

Zum optimalen Datenaustausch stellt FairSales alle relevanten Daten der angeschlossenen Häuser in standardisierter Form zur Verfügung. Gemäß Ihrer Arbeitsabläufe werden die Informationen von FairSales in FairSalesWeb konsolidiert und zum Abruf bereitgestellt oder alternativ per Email Reporting an einen oder mehrere definierte Empfängerkreise versendet.

Durch die Funktionsvielfalt deckt FairSalesWeb ein breites Spektrum spezieller Anforderungen und Reports, angepasst an unternehmensspezifische Bedürfnisse, ab. Ein systematischer und kontinuierlicher Prozess des Vergleichens wird möglich.

Sie können Umsatz-, Budget- und Forecastdaten jederzeit für einzelne Häuser innerhalb Ihres Unternehmens, sowie konsolidiert nach definierbaren Merkmalen abrufen, Ihre regionale Vertriebsplanung kontrollieren und steuern, Ziele und Strategien festlegen, Key Account Management und Kundendialog optimieren sowie eine kontinuierliche Ergebnis- und Fortschrittskontrolle implementieren.

SEGMENT SUMMARY

SUMMARY DETAILED

SEGMENT SUMMARY REPORT

Brands Hotels Sales Managers Segments Industries 2010 Tot. Year

Row limit: 50 Refresh Keep filter for next report Show Total Revenue All

Segment	Room Nights					Average Daily Rate					Rooms Revenue / 1000				
	Act/FC	Target	Var. Target	LY	Var. LY	Act/FC	Target	Var. Target	LY	Var. LY	Act/FC	Target	Var. Target	LY	Var. LY
Segment 6**	10892	12270	(1378)	8867	2025	172	170.5	1.5	156	16	1873	2092	(219)	1383	490
Segment 3**	10668	8845	1823	8945	1723	81.7	82.5	(0.8)	80.6	1.1	871	730	142	721	150
Segment 7**	2878	3740	(862)	4068	(1210)	189.8	174.9	(5.1)	207.8	(38)	489	654	(166)	849	(361)
Segment 10**	2877	4115	(1238)	2919	(42)	69.8	67.3	2.5	70.2	(0.4)	201	277	(76)	205	(4)
Segment 9**	597	3410	(2813)	2476	(1879)	63	62.7	0.3	61.4	1.6	38	214	(176)	152	(114)
Segment 14**	113	100	13	98	15	198.8	189.2	9.4	170.9	27.7	22	19	4	17	6
Total	28025	32480	(4455)	27393	632	124.7	122.7	2	121.5	3.2	3494	3986	(492)	3328	167

Im Corporate Account Berichtswesen werden die Kundendaten konsolidiert zusammengefasst. Budgetierte Kundenergebnisse werden mit den erreichten verglichen. Abweichungen im Buchungsverhalten werden transparent (Report Beispiel der Segmentierung, Report Ausschnitt).

Durch das umfangreiche, dynamische Auswertungssystem sind Sie jederzeit in der Lage, auf regionale Veränderungen im Cluster schnell zu reagieren und Maßnahmen auf regionaler sowie lokaler Ebene zu implementieren. Die Resultate bilden eine solide Planungsgrundlage zur Ausrichtung Ihrer Sales Strategien und abgeleiteten Aktivitäten.