|  |
| --- |
| Prozess - Steckbrief |
|
|
| ALLGEMEINES |
|
| Prozessname | Auftragsabwicklung |
| Prozesseigentümer | Vertrieb | Prozessanalyst | Vertriebsmitarbeiter |
| Prozessversion | 1.0 | Datum |  |
| INHALT |
|
| Kurzbeschreibung | Erfüllung von Kundenaufträgen von der Bestellung bis zum Zahlungseingang |
| Prozessziel | Auftragsabwicklung von der Bestellung bis zum Zahlungseingang |
| ROLLEN |
|
| Verantw. Prozessmanager | Teamleiter Vertrieb |
| Prozessanwender | Vertriebsmitarbeiter |
|
| ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN |
|
| Prozessinput | Bestellung |
|
| Prozessoutput | Zahlungseingang |
|
| ProzessauslösendesEreignis (Start) | Erhaltene Bestellung |
|
| Grob enthaltene Prozessteile | Kontakt mit dem Kunden aufnehmen, Stammdaten erfassen, Auftrag prüfen und freigeben, Lagerverwaltung |
| Prozesskennzahlen,Messgrößen | Auftragserfolgsquote, Anfragereaktionszeit, Nacharbeitsanteil, Erreichbarkeitsquote, Durchschnittliche Kosten pro Auftrag,  |
|
|
|
| Stärken | Optimierte Auftragsabwicklung vom Bestellungseingang bis zum Zahlungseingang |
| Verbesserungspotentiale | Optimierte Durchgangszeiten für die Auftragsabwicklung |
| Anforderungen | Effiziente Durchlaufzeiten |
| Beteiligte Organisationseinheiten / Stellen | Vertrieb |
|
|
|
| Prozessart | [ ] [x] [ ]  | FührungsprozessKernprozess Unterstützungsprozess |
|
|

