

## Erfolgsfaktoren

Die Erfolgsfaktoren in einem Multikanal-System mit isolierten Kanälen entsprechen denjenigen der Vertriebskanäle. Nachfolgend werden nur die Erfolgsfaktoren in einem (halbwegs) integrierten System dargestellt.

Konsistente Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vorgabe pro Vertriebskanal bzgl. Mindestumsatz und Deckungsbeitrag</li> </ul>
Kundenführung	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kenntnis über die Kanalzuordnung</li> </ul>
Kunden-Übergabe	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kriterien für Kanal-Wechsel und -Übergabe</li> </ul>
Kundendokumentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verfolgung der Kunden über den gesamten Lebenszyklus</li> </ul>
Prämissen zum Kanal-Wechsel	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Anerkennung von Konditionen und Vertriebsereignissen</li> </ul>
Prozesse zum Kanal-Wechsel	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Abwicklung</li> </ul>