

Sales Optimization Management™

Øget salgssucces gennem bedre kvalificering af kunder og prospekter

Salgsdirektøren

Freedom2Act Sales Optimization Management™ systemet fokuserer på planlægning og optimering af salg. Det giver hurtigt og effektivt et overblik over gode og dårlige kunder og kundeemner. Systemet sikrer bedre kunder, mere salg og forbedret resultat. De salgsansvarliges viden præsenteres grafisk og i tabeller, hvilket giver et hurtigt og sikkert overblik.

Key Account Manageren

Freedom2Act Sales Optimization Management™ giver sælgeren et værktøj til hurtigt og systematisk at kvalificere kunder, og til at se, hvor der skal sættes yderligere ind.

Umiddelbart efter besvarelse af udvalgte multiple-choice spørgsmål for potentiale, kundens adfærd, strategisk match og evne til at vinde, kan sælgeren umiddelbart se, hvordan den enkelte kunde rangerer i forhold til andre, og hvor der er behov for en ekstrainsats. Herved kan sælgeren lettere prioritere sin tid på de kunder, som har det største potentiale og dermed øge sine muligheder for at få større succes.

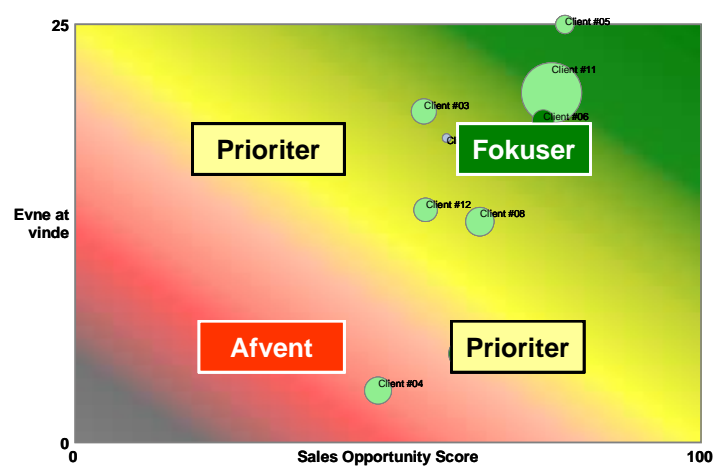
Opdateret og tilgængelig

Freedom2Act Sales Optimization Management™ er en web-baseret tjeneste. Brugeren har altid adgang til seneste, opdaterede version fra sin browser og data overføres til MS Excel, Word og PowerPoint. Man er fri for besværet med at installere nye versioner og rettelser.

Man vælger selv de kvalificeringsspørgsmål, der skal indgå i en analyse, hvor grænserne mellem attraktiv, tvivlsom og uattraktiv zone skal være og for hvilke kunder, der udskrives en detaljeret rapport.

Freedom2Act Sales Optimization Management™ understøtter flere sprog. Data kan lægges ind i et sprog og rapporter genereres i et andet. Der kan skiftes til et andet sprog på sekunder.

Sales Opportunity Chart for "business area₁"



Hver cirkel repræsenterer et kundeemne – størrelsen svarer til kontraktværdi farven til den salgsansvarlige.

Kundeudsagn

- "Let at bruge – øjeblikkelige resultater"
- "Bedre kvalificering af kundeemner ud fra objektive kriterier."
- "Lettere identifikation af de attraktive kundeemner."
- "Klar identifikation af de lavthængende frugter."
- "Fokus på, hvor der skal sættes ind."
- "Hurtig udlugning af de ofte mange kundeemner, som ikke er attraktive og alligevel bliver til noget."

Projekt	Virksomheden	Sales Optimization Management							Hjælp
Tilpas	View	Kunder	Diagrammer og XLS-filer	Rapporter	sales management				
Kundeoversigt									
Kunde/prospekt	NN	Kundens adfærd	Strategisk match	Potentiale	Evne at vinde	Total Score	MDKK	*)	
Client #05	WHI	20	23	15	25	78	1,3		
Client #11	WHI	17	16	21	21	76	13		
Client #06	FR	22	21	15	19	75	1,8		
Client #13	WHI	17	18	20	18	75	6		
Client #08	WHI	14	17	19	13	65	3		
Client #19	FR	20	11	21	5	62	3,8		
Client #09	COG	21	12	12	18	59	0,3		

Eksempel på kundeoversigt