Customer Portfolio Management

Werkzeug für die systematische Qualifikation und Planung
Managing Prozess, um auf die wertvollsten und profitabelsten Vertriebschancen zu fokussieren

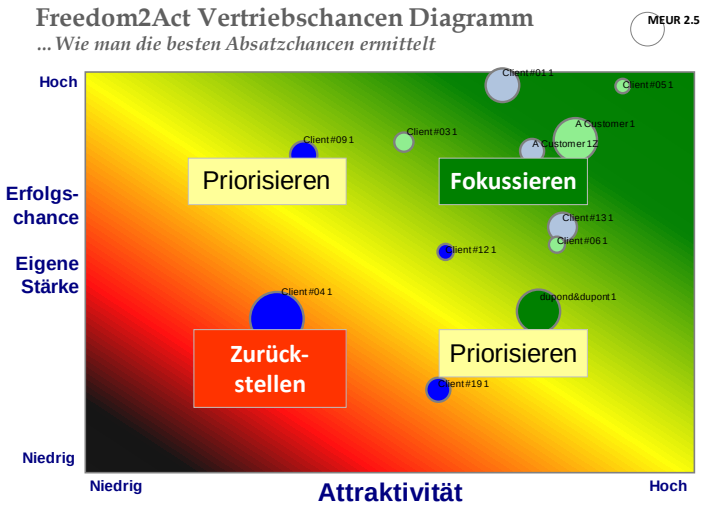
Freedom2Act SalesPortfolio Management stellt der Vertriebsleitung aktualisierte und aufbereitete Daten bereit, um die richtige Verkaufsstrategie in jedem Unternehmen zu unterstützen, das über ein größeres Portfolio von Kunden oder Verkaufsoptionen verfügt.

Die einzigartigen Verkaufsargumente sind:

- Die Präsentation des kollektiven Wissens der Account Manager in einer komprimierten und umfassenden Form
- Die Bereitstellung eines neuen und einzigartigen Werkzeugs für das Status-Reporting der Vertriebs-Manager
- Verbesserung der Vertriebsleistung durch Transparenz von Verkaufschancen je Projekt/Kunde auf der Zeitachse
- Verbesserung der Effizienz des Vertriebs durch
  - Identifikation und Fokussierung auf die wertvollsten Verkaufschancen
  - Identifikation und Herabstufung weniger erfolgversprechender Verkaufschancen
  - Zurückstellen von schwierig zu realisierenden Vertriebschancen mit niedriger Attraktivität.

Das System wird auf der „Software as a Service“-Basis bereitgestellt und ist vollständig Web-basiert. Es ist leicht zu erlernen und zu benutzen.

Zusammengefasst adressiert Freedom2Act Sales Portfolio Management™ den wachsenden Bedarf, schnell und effizient einen aktuellen und umfassenden Überblick über die Vertriebschancen zu erhalten.



Jeder Kreis repräsentiert eine Vertriebschance.

Die Größe des Kreises steht für den gesamten Kundenwert, die Farbe für den jeweiligen Vertriebsmitarbeiter.

Testimonials

“We increased the efficiency of our sales force by 50 pct. by systematically identifying the most interesting sales opportunities in terms of value and profitability. Applying the dynamic and "easy-to-use" sales tool we were able to quickly select the best 30 targets from a list of 150 potential sales opportunities.”

“Results in focused sales efforts”

“Clear and easily comprehensible conclusions”

“Structured knowledge on existing/new customers”

“Easy identification of attractive opportunities”

“Clear identification of the low hanging fruits”

“Quick hatching out in leads that do not really lead to anything”

“Focus on where efforts are required”

“Quick hatching out in leads that do not result in anything”

“Easy to use – immediate results”

“A relevant product for any sales person. It gives an immediate and comprehensive overview of customers after answering few but relevant sales qualification questions”

Copyright 2004-11 Freedom2Act ApS www.freedom2act.com
Snekkevej 10 4040 Jyllinge Denmark tel +45 46730799 e-mail: info@freedom2act.com