

Sales Portfolio Management

Skab fremdrift i de mest værdifulde kundesegmenter

Salgsdirektøren

Freedom2Act Sales Portfolio Management™ er et beslutningsværktøj, der understøtter en systematisk kvalificering af de mest værdifulde og profitable salgsmuligheder, kunder og portfolio segmenter.

De salgsansvarliges viden præsenteres grafisk og i tabeller, hvilket giver et hurtigt og sikkert overblik. Systemet sikrer en mere effektiv identifikation af attraktive og dårlige kunder og kundeemner og medvirker dermed til bedre kunder, mere salg og forbedret resultat.

Key Account Manageren

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

Umiddelbart efter besvarelse en række spørgsmål med henblik på systematisk at afdække:

- Ønsker vi at vinde?
- Kan vi vinde?

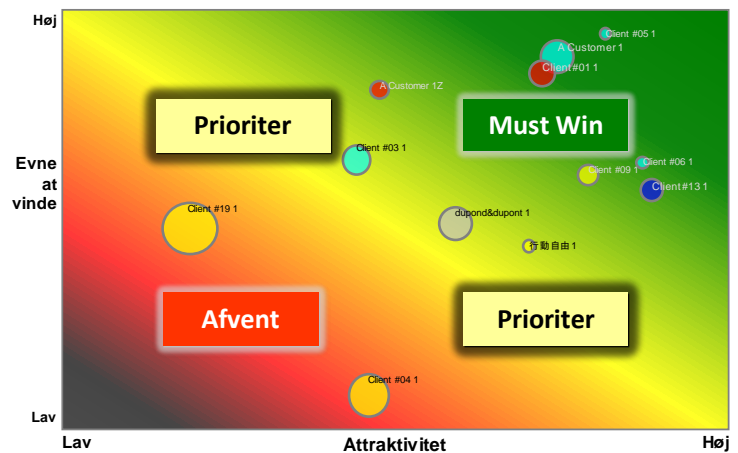
kan sælgeren ud fra let forståelige charts se, hvordan den enkelte kunde rangerer i forhold til andre, og hvor der er behov for en ekstrainsats. Herved kan sælgeren lettere prioritere sin tid på de kunder, som har det største potentiale og dermed øge sine muligheder for at få større succes.

Opdateret og tilgængelig

Freedom2Act Sales Portfolio Management™ er en web-baseret tjeneste. Brugeren har altid adgang til seneste, opdaterede version fra sin browser. Man er derfor fri for besværet med at installere nye versioner og rettelser.

Data kan eksporteres til MS Excel og Word.

Sales Opportunity Chart



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