

# 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?

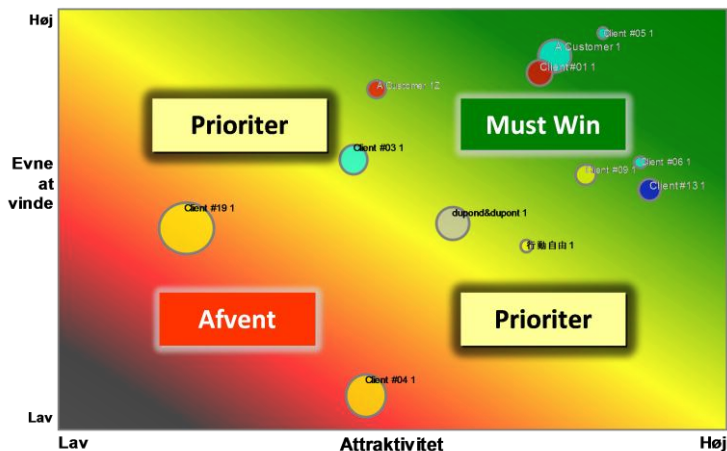
kan sælgeren ud fra let forståelige charts se, hvordan den enkelte kunde rangerer i forhold til andre, og hvor der er behov for en ekstrainsats. Herved kan sælgeren lettere prioritere sin tid på de kunder, som har det største potentiale og dermed øge sine muligheder for at få større succes.

## 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.

## Kundeudsagn

- "Vi effektiviserede vores salgsindsats med 50 pct gennem en systematisk kortlægning af de mest interessante salgsmuligheder i form af værdi og lønsomhed. Ved hjælp af et dynamisk og "easy-to-use" salgsværktøj, var vi i stand til hurtigt vælge det bedste 30 mål fra en liste på 150 potentielle salgsmuligheder."
- "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."
- "Et relevant værktøj til enhver sælger. Det giver en øjeblikkelig og omfattende overblik over kunder efter besvarelse af få, men relevante salgskvalifikations spørgsmål."