

# Sales Portfolio Management™

Øget salgssucces gennem bedre kvalificering af kunder og prospekter

## Salgsdirektøren

Freedom2Act Sales Portfolio Management™ fokuserer på optimering af salgsporteføljer. Systemet giver hurtigt og effektivt et overblik over gode og dårlige kunder og kundeemner og sikrer dermed 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 Portfolio Management™ giver sælgeren et værktøj til hurtigt og systematisk at kvalificere kunder, og til at se, hvor der skal sættes yderligere ind.

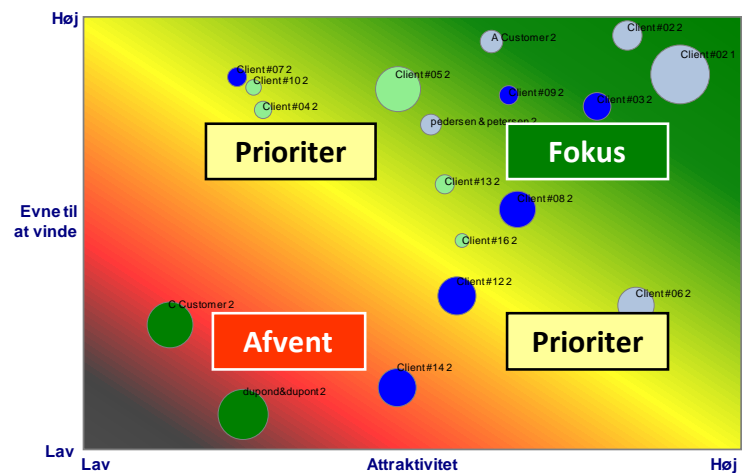
Umiddelbart efter besvarelse af udvalgte multiple-choice spørgsmål for potentiale, kundens adfærd, strategisk match og evne til at vinde, kan sælgeren umiddelbart se, hvordan den enkelte kunde rangerer i forhold til andre, og hvor der er behov for en ekstrainsats. Herved kan sælgeren lettere prioritere 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 Portfolio Management™ er en web-baseret tjeneste. Brugeren har altid adgang til seneste, opdaterede version fra sin browser og data kan eksporteres til MS Excel og Word. 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 Portfolio Management™ understøtter flere sprog. Data kan lægges ind i et sprog og rapporter genereres i et andet.

Sales Opportunity Chart



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

## Kundeudsagn

- "Vi effektiviserede vores salgssindsats 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 salgskvalifikationsspørgsmål."