

Freedom2Act Sales Pipeline Management™

Sikrer øget profitabilitet

*Skab fremdrift i de mest
værdifulde kundesegmenter*



Freedom2Act Sales Pipeline Management™

Hvis du vil opnå:

- *Bedre udnyttelse af salgsressourser*
- *Optimeret udvælgelse af de bedste og mest profitable emner*
- *Fuld udnyttelse af de mest værdifulde kunde segmenter*
- *Øget fremdrift i salgspipelineen*

Problemet

■ Situationen

- Kunderne kræver mere og mere bevis før køb
- Beslutninger om ordre tager længere tid
- Ikke alle ordre er værd at "gå" efter
- Konkurrencen er stigende

■ Og det betyder

- Omkostninger til salget er øget
- Salgs ressourserne bliver spredt og for små
- Win rate fortsætter med at falde

■ Så hvordan vil du fokuserer på de muligheder

- Der er værd at gå efter?
- Som du kan vinde?

Analyse

- **Salgskvalifikation er mere vigtig end nogensinde**
 - Maksimering af salgseffektivitet
 - Fokuser på de muligheder der kan vindes
 - Drop de muligheder der ikke kan vindes(eller ikke er værd at vinde)
- **Bedre forecasting:**
 - Brug et forecast som din forretning kan stole på
 - Performance management
 - Hvem i salgsteamet gør det rigtige?
 - Få kortlagt hvem der er de svage i salgsteamet

The Freedom2Act Sales Pipeline Management™,

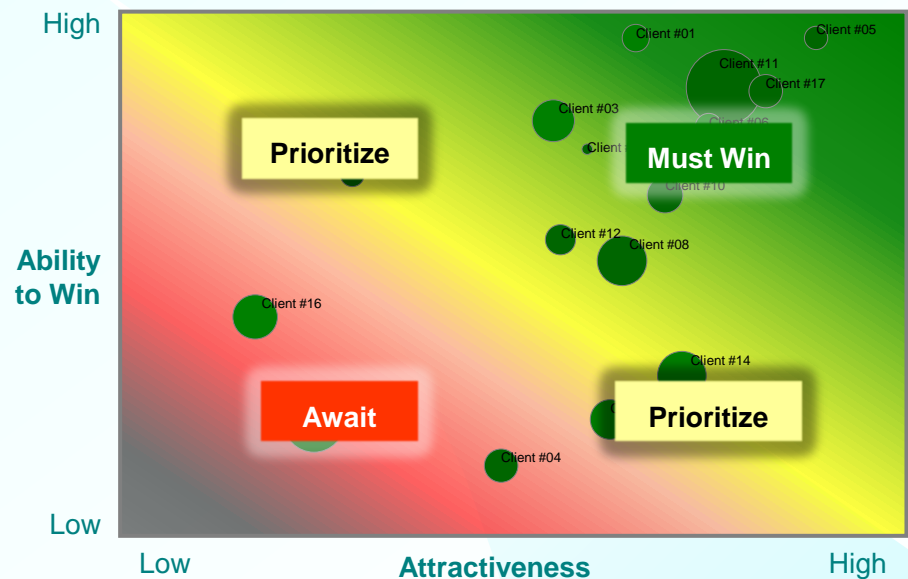
Forøget salgssucces gennem systematisk kvalifikation, planlægning, og salgsledelse med fokus på at skabe fremdrift i de mest værdifulde muligheder.

■ **Applikationer:**

- Kvalifikation af salgsmuligheder
- Fokus på profitable kunder
- Udvikling af strategi og “accounts”

Kvalifikation af salgsmuligheder

- Reducer omkostningerne ved salg ved analyse af muligheder
- Objektivt og konsistens
 - Alle salgs muligheder bliver analyseret vedvarende
 - Let forståelig grafiske præsentationer
 - Spot på de gode salgsmuligheder
 - Spot på de dårlige salgsmuligheder
 - Forecasting der kan stoles på

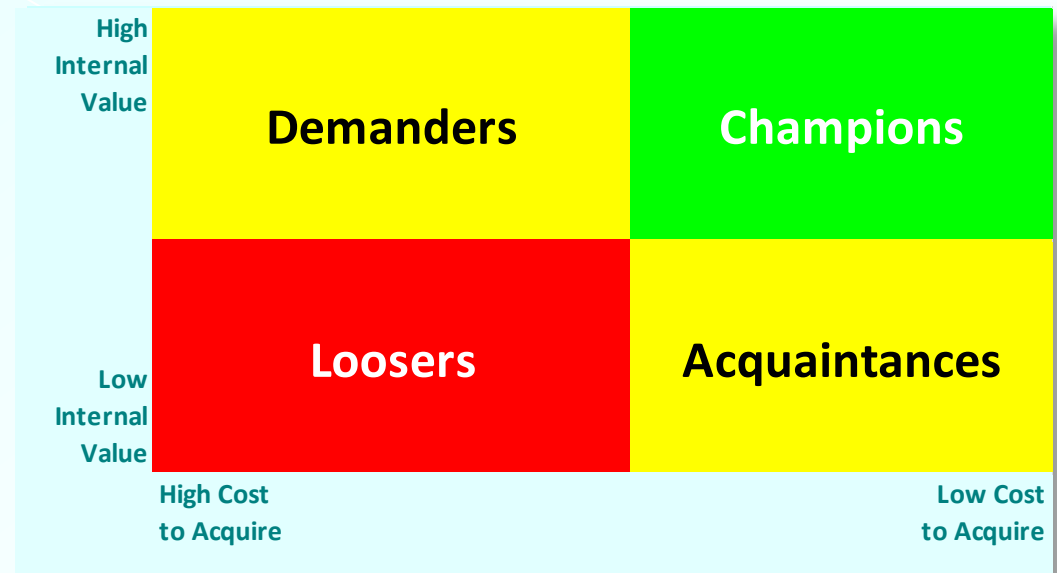


Fokus på profitable kunder

■ Forøg profitabiliteten ved at analyserer kunderne:

- Champions:
Lav omkostning/høj værdi
- Demanders:
Høj omkostning/høj værdi
- Acquaintances:
Lav omkostning/høj værdi
- Losers:
Høj omkostning/høj værdi

SEE HOW



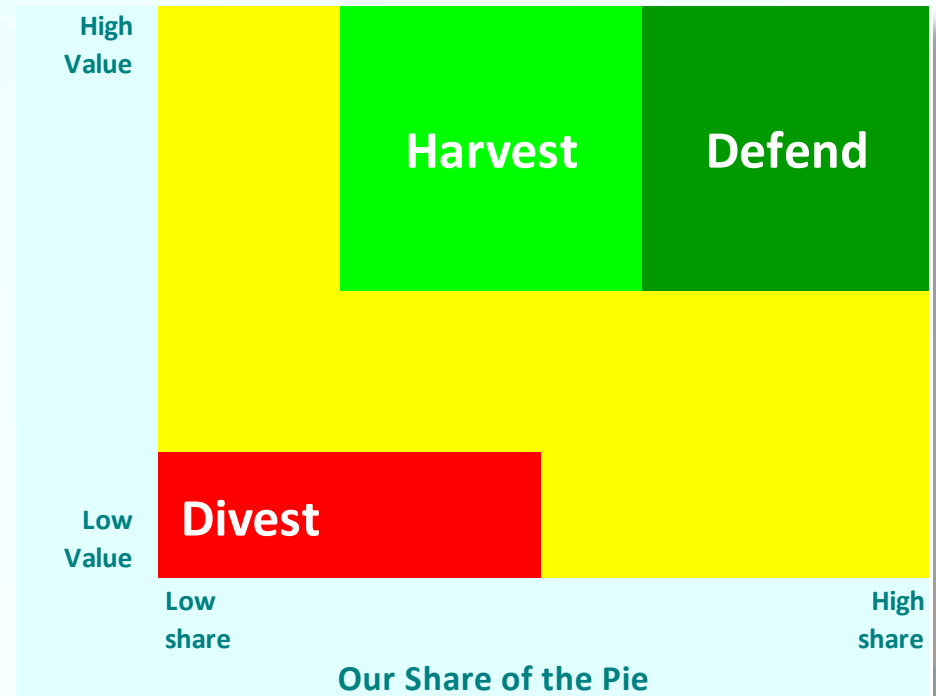
■ Fokuser på de rette kunder

Strategi og segment udvikling

■ Hvilke kunder skal der investeres i /satses på

SEE HOW

- Systemet viser hvilke kunder, der har vækst- potentiale
- ... og hvilke kunder, der skal sættes ind overfor
- ... og hvilke kunder, der i virkeligheden har et meget lille potentiale



Økonomi

- **Freedom2Act vil give dig:**
 - Forøget kundevinding
... større omsætning
 - Reducerede marketingsomkostninger
... større indtjening
 - Reducerede tab på kunder
... mere profitabel
 - Fokuseret ressourceindsats
... større omsætning med bedre EBIT

- **Resultatet:**

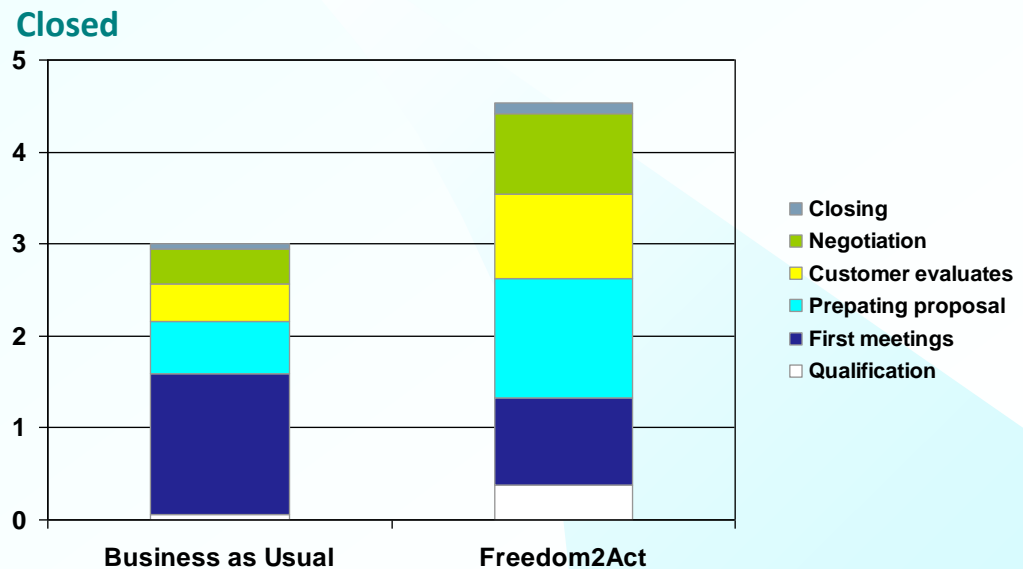
- ROI af Freedom2Act er mere end 10 større end omkostningerne til etablering



Customer Case

“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.”



Kunder har sagt:

- *“Let at bruge – øjeblikkelige resultater”*
- *“Forbedret kvalificering baseret på objektive kriterier”*
- *“Nem identifikation af attraktive muligheder”*
- *“Klar identifikation af de lavt hængende frugter”*
- *“Fokus på hvor og hvilke indsatser, der er nødvendige”*
- *“Hurtig udlugning af kundeemner, der ikke fører til noget”*
- *“Værktøjet gav mig en klar indikation af hvad jeg skulle vælge i en svær kundesituation”*
- *“Et relevant produkt for enhver sælger. Det giver et øjeblikkeligt overblik over kunder efter besvarelse af få, men relevante salgsmæssige kvalificeringsspørgsmål”*



Hvad opnår jeg med Freedom2Act PortfolioManagement™

- Systematisk kvalificering af de mest værdifulde salgsmuligheder
- Systematisk kvalificering af de mest værdifulde segmenter
- Fokus på salgsplanlægning og fremdrift
- Hurtige resultater!



Udvalgte Freedom2Act referencer



Hvis du vil vide mere om så send
en e-mail til
freedom2act.com