



## INFORMACJA DLA DYREKTORA SPRZEDAŻY

### ■ ROZWIĄZANIA DLA SPRZEDAŻY

W jaki sposób sprzedawać więcej i lepiej? Doświadczenie i potencjał zespołu jest kluczem, ale czy ten zespół ma odpowiednie warunki do realizacji stawianych mu zadań i celów?

Jednym ze sposobów usprawnienia pracy jest wyposażenie reprezentantów handlowych, a także ich przełożonych w odpowiednie narzędzia informatyczne.

Każdy zespół i każda firma jest inna, ale rysują się pewne trendy i cechy wspólne. Które z nich opisują sytuacje i potrzeby w Państwa firmie?

**W zależności od branży i firmy, dobrze wdrożony system wsparcia sprzedaży, marketingu i obsługi klienta może przyczynić się do wzrostu przychodu o 15-20%\* i redukcji kosztów w postaci oszczędności czasu porównywalnego z miesięczną pensją poszczególnych pracowników w skali roku.**

### ■ OSZCZĘDNOŚĆ CZASU – TWÓJ ROK MA 13 MIESIĘCY

W sprzedaży często brakuje nie tylko rąk, ale też czasu, żeby być na wszystkich spotkaniach, odwiedzić wszystkich klientów czy przygotować niezliczoną ilość ofert. Pojawia się więc dylemat czy zatrudnić dodatkowe osoby czy pracować po godzinach. Pierwsza opcja łączy się ze zwiększeniem kosztów, a druga z niezadowolaniem pracowników i spadkiem produktywności w dłuższym okresie.

Rozwiązaniem jest wykorzystanie automatyzacji oferowanej przez nasze rozwiązanie, oraz zorganizowanie informacji w jednym miejscu, aby skrócić czas dotarcia do potrzebnych dokumentów i informacji. Rezultatem będzie oszczędność czasu w postaci średnio pięciu godzin tygodniowo, co daje w skali roku dodatkowy miesiąc każdemu członkowi Twojego zespołu. Co zrobisz z tym dodatkowym czasem?



## ■ LEPSZE ZROZUMIENIE KLIENTA

Najczęściej klienci są obsługiwani według utartych standardów firmowych, ale czy te właśnie 'standardy' nie są barierą sprzedaży prowadzonej na większą skalę? Wsłuchiwanie się w klientów i rozpoznawanie ich preferencji, zachowań oraz sugestii jest niezwykle opłacalne. To nie jest tak, że każdego dnia i za każdym kontaktem otrzymujemy przelotowe informacje, ale jeśli są one regularnie zapisywane w jednym miejscu dadzą nam obraz pewnych trendów. Informacje otrzymane bezpośrednio od klientów i odpowiednio udokumentowane to fakty, które pozwolą przekonać Zarząd i pozostałe osoby odpowiedzialne za rozwój firmy do zmian, które pozytywnie wpłyną na wzrost przychodów i zysków.

## ■ LEPSZA KONTROLA PROCESÓW SPRZEDAŻY

Informacje o klientach i potencjalnych możliwościach sprzedaży w arkuszach Excel to standard występujący w większości firm, ale zapisywanie danych w takiej formie nie pozwala na zaobserwowanie wszystkich potencjalnych możliwości i ewentualnych zagrożeń.

Decydując się na wdrożenie specjalistycznej aplikacji, jako szef sprzedaży będziesz miał nie tylko pełną i aktualną wiedzę o potencjalnych procesach sprzedaży – dotyczącą kwoty, terminu podpisania umowy i prawdopodobieństwa zafakturowania klienta w przewidywanym terminie, ale także pełny obraz relacji po stronie klienta oraz zestawienie osób wpływających na decyzje o zakupie.

## ■ WIĘKSZA KONTROLA ZESPOŁU I WYNIKU SPRZEDAŻY

Powszechne jest stwierdzenie, że jeśli nie spotykasz się z klientami to nie sprzedajesz. Skąd wiesz ile czasu Twój handlowcy poświęcają na odwiedzanie klientów? U jakich klientów spędzają najwięcej czasu? Często te dane docierają do osób odpowiedzialnych za sprzedaż po zamknięciu kwartału, czy miesiąca i nie ma możliwości na proaktywne działanie, szczególnie w przypadku znaczącej różnicy od ustalonych planów i wytycznych.

Dzięki dedykowanemu systemowi, będziesz miał informacje w czasie rzeczywistym o tym jacy klienci są odwiedzani i z jakim wynikiem. System również udostępni raporty i analizy dotyczące rzeczywistej realizacji sprzedaży w zestawieniu z planami.

## ■ LEPSZE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

Czy wiesz jaki jest 'sekretny' sukcesu najlepszego sprzedawcy i jak pomóc najstarszemu w realizacji planu sprzedaży? W wielu firmach z uwagi na brak informacji, kierownicy sprzedaży opierają większość decyzji na swoich przeczuciach, ale można o wiele lepiej zarządzać zespołem mając do dyspozycji rzetelne dane, które w zestawieniu z intuicją pozwalają na wyciągnięcie właściwych wniosków oraz wprowadzanie odpowiednich zmian organizacyjnych i personalnych. Niekiedy pracownicy oczekują wsparcia w postaci motywacji i pomocy. Bez zrozumienia problemów i inicjatywy ze strony szefa sprzedaży, nie wszyscy handlowcy wykorzystują swój potencjał, co grozi niewykonaniem planu przez cały dział.

## ■ LEPSZA KOORDYNACJA DZIAŁAŃ

Dużych i najlepszych klientów najczęściej obsługuje zespół kilkuosobowy, ale nie zawsze na bieżąco informacje o kontaktach i ustaleniach trafiają do pozostałych osób, co utrudnia działanie i wprowadza szereg nieporozumień.

Nawet jeśli szef sprzedaży „panuje” nad wszystkim, to bez platformy wymiany informacji między członkami zespołu, którzy na co dzień mają kontakt z klientem, nie ma mowy o zachwyceniu klienta i efektywnym działaniu, a także zwiększeniu sprzedaży komplementarnych produktów i usług (tzw. cross-selling).

## ■ ROZWIĄZANIA MOBILNE – DOSTĘP DO DANYCH POZA FIRMĄ ONLINE I OFFLINE

Reprezentanci handlowi, czy opiekunowie klienta są poza firmą w ciągłym ruchu i potrzebują zdalnego dostępu do danych o klientach, ofertach, produktach, promocjach tak jakby byli w biurze. Dostęp do potrzebnych danych tam, gdzie akurat są reprezentanci handlowi jest możliwy poprzez umożliwienie dostępu do aplikacji wsparcia sprzedaży na telefonie komórkowym lub laptopie.

## ■ WYKORZYSTANIE INTERNETU – ZWIĘKSZENIE ZADOWOLENIA KLIENTA I PARTNERÓW ORAZ REDUKCJA KOSZTÓW

Często jest tak, że jeszcze w wielu firmach standardowe zapytania od klientów i partnerów obsługiwane są telefonicznie przez pracowników Działu Sprzedaży. Udostępniając część informacji w portalu, nazwani klienci mogą bezpośrednio i szybko dotrzeć do informacji, a swoista samoobsługa pociąga za sobą uwolnienie zasobów do bardziej kreatywnych zadań i redukcje kosztów.

### Zwiększenie przychodów o 15-20%\* i redukcja kosztów odpowiadająca miesięcznej pensji poszczególnych pracowników sprzedaży

- lepsza organizacja pracy i bardziej efektywne wykorzystanie zasobów
- błyskawiczny dostęp do informacji
- działania handlowe i marketingowe skoncentrowane na właściwych klientach - wybór klientów dzięki rzetelnej analizie danych
- efektywniejsze wykorzystanie działań marketingowych
- automatyzacja zadań
- samoobsługa klientów i partnerów w kanale Internetowym

\*15-20% to wartość przykładowa; wzrost przychodów może być większy w Państwa firmie; oferujemy zorganizowanie analizy wstępnej z wycieszeniem zwrotu z inwestycji w celu oszacowania tej wartości w Państwa firmie

## ■ WOLA INFO SA

Wola Info SA spółka notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, od 20 lat uczestniczy w kreowaniu standardów sektora IT.

W ramach pakietu Microsoft Dynamics, dostarczamy usługi konsultingowe oraz systemy informatyczne pozwalające na podniesienie efektywności działań handlowych i marketingowych oraz redukcje kosztów i wzrost zysków.

Budujemy rozwiązania na bazie zaawansowanych technologicznie systemów Microsoft Dynamics, które są bogate funkcjonalnie a zarazem proste w obsłudze, wdrożeniu i utrzymaniu.

### Kontakt

Jeśli chcieliby Państwo przedyskutować ze specjalistą Wola Info potencjalne korzyści płynące z oferowanego przez nas rozwiązania, prosimy o wysłanie maila na adres [microsoft@wolainfo.com.pl](mailto:microsoft@wolainfo.com.pl) wpisując w temacie „system wspierający sprzedaż”.

### Wola Info SA

Ul. Cybernetyki 7, 02-677 Warszawa  
Tel: +48 22 431 84 00, [www.wolainfo.com.pl](http://www.wolainfo.com.pl)  
email: [wolainfo@wolainfo.com.pl](mailto:wolainfo@wolainfo.com.pl)