

CRM

Azioni Commerciali di Vendita

CRM : Azioni Commerciali di Vendita

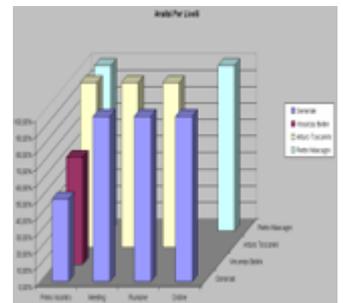
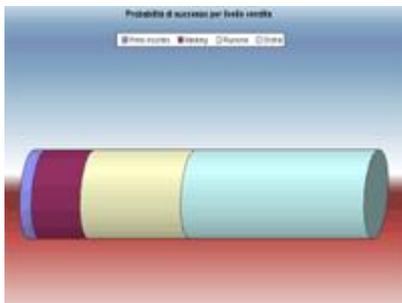
Il "CRM : Azioni Commerciali di Vendita", modulo integrato a SIGLA START, aiuta l'impresa a tenere traccia delle azioni commerciali svolte e della documentazione inviata a clienti e contatti (prospect).

La conoscenza di un cliente, di un contatto e la loro storia rappresentano per l'azienda un elemento imprescindibile per essere in grado di fornire risposte, anticipare richieste ed avviare iniziative; il bilancio delle attività svolte rappresenta un elemento a supporto della conoscenza del mercato, della sua evoluzione e delle scelte strategiche conseguenti.

Caratteristiche generali

Lo scopo del modulo è quello di registrare le attività di vendita verso clienti, o possibili clienti, permettendo di monitorare ogni singola iniziativa commerciale nella sua evoluzione. Le funzioni di analisi del modulo rendono disponibile, in ogni momento, i valori di vendita massimi e quelli "ponderati" con una stima probabilistica delle possibilità di successo. Le funzioni di statistica delle attività di vendita già concluse, danno una valutazione immediata dell'efficienza della propria rete di vendita.

Le informazioni tratte dai report di stampa, possono essere visualizzate in forma grafica in modo automatico tramite nuove funzioni di office automation.



Gestione Azioni Commerciali

Ogni singola iniziativa di vendita, denominata "Azione Commerciale", è catalogata con un proprio codice. Questo ambiente permette di registrare rapidamente l'evoluzione nel tempo delle informazioni relative al contesto in cui si svolge ogni trattativa di vendita.

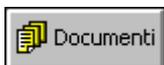
Ad ogni Azione Commerciale possono essere collegati i file di informazione corrispondenti alle funzioni WordPad, Paint etc.



Funzione Eventi: permette di registrare gli Eventi (demo, telefonata, appuntamento) pianificati per l'Azione Commerciale in relazione all'evoluzione della trattativa. Ad ogni Evento possono essere collegati i file di informazione corrispondenti alle funzioni WordPad, Paint etc. e associati fino a sei codici statistici relativi ad uno schema di classificazione configurabile dall'utente.



Funzione Outlook: se configurata, dà la possibilità di immettere, modificare e cancellare l'Evento direttamente in Outlook di Microsoft.



Funzione Documenti: permette di collegare ad ogni livello di vendita raggiunto un qualsiasi documento di magazzino di SIGLA, START, calcolando automaticamente il valore complessivo lordo e netto dell'Azione Commerciale. La revisione del documento permette di scegliere le Azioni Commerciali da modificare con diversi criteri e ordinamenti.

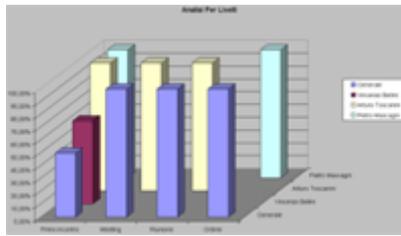
Analisi e Statistiche.

Dalle informazioni raccolte nella sezione Azioni Commerciali, si possono elaborare le Analisi delle trattative aperte e le Statistiche delle vendite.

Analisi delle trattative aperte

Le analisi a dettaglio evidenziano secondo diversi ordinamenti gli importi massimi e "ponderati" secondo le probabilità percentuali assegnate.

Le analisi a totale raggruppano le Azioni Commerciali selezionate secondo l'ordinamento scelto e calcolano la percentuale di successo reale raggiunta per le azioni concluse positivamente o, in percentuale, la probabilità media di chiudere quelle ancora aperte.



Statistiche delle vendite

Le statistiche per le Azioni Commerciali concluse evidenziano l'efficienza del processo di vendita per ogni stadio di avanzamento (Livello di Vendita). Per ogni livello di vendita si possono evidenziare graficamente i risultati raggiunti da ogni agente.

