

SALES SUPPORT SYSTEM

Zintegrowane rozwiązanie umożliwiające aktywne zarządzanie całą siecią sprzedaży, wybranymi jednostkami lub konkretnymi projektami. Wspiera i pomaga nadzorować sprzedaż bezpośrednią, pośrednią, agencyjną, franczyzową.

Rozwinięcie możliwości odzwierciedlenie pracy w różnych kanałach sprzedaży:

- stacjonarny (zarządzanie siecią i standardami POS oraz poszczególnymi punktami własnymi i obcymi; zarządzanie procesami trade marketingu, m.in. logistyka materiałów reklamowych, itd.);
- bezpośredni/aktywny (zarządzanie strukturą sprzedaży aktywnej; zarządzanie programami motywacyjnymi; zarządzanie logistyką nagród; zarządzanie systemami prowizyjnymi);
- telefoniczny (call center i telemarketing, obsługa połączeń przychodzących i wychodzących z działu sprzedaży);
- elektroniczny (e-market);
pośredni (zarządzanie bazą partnerów handlowych, zarządzanie umowami z partnerami handlowymi, zarządzanie procesami rozliczeń, naliczanie i publikacja prowizji).

Głównym zadaniem rozwinięcia jest wsparcie procesu organizacji sprzedaży w zakresie planowania aktywności sprzedaży oraz pomiar jej efektywności. Elastyczny sposób raportowania pozwala monitorować pracę Przedstawicieli Handlowych (PH) oraz planować aktywność w dłuższych okresach, w poszczególnych jednostkach organizacyjnych (POS). Rozwinięcie wielokrotnie wydajno jednego pracownika, zwiększa efektywność sprzedaży, jak również pozwala poszerzyć grupę Klientów zwiększając szansę sprzedaży.

MOŻLIWOŚCI FUNKCJONALNE:

- Zarządzanie strukturą różnych kanałów sprzedaży np. partnerami handlowymi, punktami sprzedaży, sprzedawcami własnymi itd.
Budowa i zarządzanie modelem działania oraz informacjami w kanale sprzedaży.
- Zarządzanie pracami działu sprzedaży lub wybranych kanałów sprzedaży
Plany sprzedaży, organizacja pracy, raportowanie, kalendarz pracy, obsługa procesów sieci sprzedaży, wyznaczanie, optymalizacja i obliczanie długości tras przejazdów PH, wizualizacja na mapie zaplanowanych punktów sprzedaży do odwiedzenia.
- Zarządzanie siecią sprzedaży o dowolnej wielkości (z uwzględnieniem struktury, podziału geograficznego, kanałów, itd.)
- Zarządzanie jakością sieci sprzedaży
Wdrażanie i kontrola standardów pracy, raportowanie wizyt coachingowych.
- Zarządzanie Klientami
Zarządzanie listą Klientów (POS, Klienci indywidualni, biznesowi itd.).
- Zarządzanie ofertami, produktami i promocjami
- Zarządzania kampaniami sprzedaży (m.in. lead management)
- Zarządzanie wiedzą i komunikacją
Publikacja i archiwizacja informacji, artykułów, dokumentów, procesy zadawania pytań w sieci sprzedaży i obsługa odpowiedzi, e-learning i testy wiedzy.
- Zarządzanie wsparciem sprzedaży
Raportowanie pracy, dostęp do materiałów marketingowych.
- Analiza danych
Wielowymiarowe analizy działania operacyjnych sieci sprzedaży, raporty strategiczne i rozliczeniowe.
- Planowanie i raportowanie pracy struktur sprzedaży
Kolekcja zadań, kalendarz, rejestracja czasu pracy.

KORZY CI BIZNESOWE:

- Zwiększenie efektywności zarządzania siecią sprzedaży,
- Kontrola procesu sprzedaży dzięki centralizacji danych o sprzedaży,
- Wzmocnienie współpracy z partnerami poprzez ujednoczenie standardów pracy,
- Zwiększenie wydajności zespołów sprzedażowych poprzez monitorowanie działań i realizację celów sprzedaży,
- Sprawne zarządzanie informacjami w firmie,
- Baza do gromadzenia wiedzy i informacji w firmie – centralizacja wiedzy,
- Natychmiastowy dostęp do niezbędnych informacji (szybki i łatwy sposób wyszukania informacji wg dowolnego parametru).

ZALETY ROZWIĄZANIA:

- System współpracuje z powszechnie wykorzystywanymi aplikacjami pakietu MS Office,
- Przyjazny interfejs sprawia, że praca z systemem ma charakter intuicyjny i nie wymaga długotrwałych szkoleń dla użytkowników,
- Dzięki możliwości samodzielnego tworzenia przepływów prac i raportów, bez angażowania działu IT, pracownicy zwiększają swoją wydajność, korzystając z łatwych w użyciu i utrzymaniu narzędzi,
- Dostęp do aplikacji z każdego miejsca na świecie za pomocą przeglądarki internetowej, zapewnia wygodę w szczególności i zawsze aktualne dane, a na ich podstawie łatwiej można podjąć trafną decyzję,
- Dzięki narzędziom do planowania, prognozowania i raportowania, dostępny w trybach online i offline, firma osiąga lepsze wyniki,
- System może być wdrożony na różne sposoby. Klient może wybrać model, w którym wynajmuje miejsce na serwerze dostawcy (tam instalowana jest aplikacja), dzięki czemu nie ponosi kosztów inwestycji na własną infrastrukturę techniczną; może także pozostać przy tradycyjnym modelu (umieszczenie systemu na własnym serwerze). Nowa architektura rozwiązania pozwala nie tylko na uproszczenie wdrożenia i wsparcia, ale także na bardziej efektywne wykorzystanie sprzętu,
- Elastyczność rozwiązania pozwala na jego dostosowanie do specyfiki i sposobu działania konkretnej firmy. System jest otwarty na rozwój wraz z przedsiębiorstwem,
- Możliwość uruchomienia w systemie technologii mobilnych SFA,
- Potwierdzone bezpieczeństwo przechowywania danych (pozytywne wyniki z przeprowadzanych audytów bezpieczeństwa).

Kontakt

Trimtab S.A.
ul. Wiertnicza 135
02-952 Warszawa
www.trimtab.pl

KRS 0000285680
REGON 015517421
NIP 522-26-93-182
Wysokość kapitału zakładowego
1.500.000,00 zł w całości opłacony,
Sąd Rejonowy dla M.St. Warszawy
w Warszawie XIII W.G.K.R.S.

Biuro:
tel.: +48 (22) 593 95 00
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: info@trimtab.pl

Dział Handlowy:
tel.: +48 (22) 593 95 59
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: sprzedaz@trimtab.pl

www.trimtab.pl