SALES UP

program za razvoj i podršku prodaji (CRM)

Zašto Sales Up program?

i šta konkretno radi?

Program, kao i svaki drugi alat je, ustvari, sredstvo za rad, alat za donošenje odluka u realnom vremenu, za razvoj poslovanja.

Sales Up program, omogućava, kreiranje i praćenje baze kupaca, analitiku kupovine, sezonalnost, preferencije kupaca, navike, praćenje artikala, broja izlaza, prometa...

Pored toga, prati potencijal kupca, razvoj, iskorišćenost radnog vremena, kapacitet prodajnih kanala, mogućnosti smanjenja troškova, daje uvid u aktivnosti zaposlenih u prodaji, kao i pojedinačnu statistiku za svakog prodavca ili kanal prodaje...

KOJI SU NAJBITNIJI ELEMENTI SALES UP PROGRAMA?

PLANIRANJE I PRAĆENJE PRODAJNIH AKTIVNOSTI: ZA FIRMU, PRODAJNI KANAL, ZAPOSLENE...

KREIRANJE BAZE KUPACA, DEFINISANJE POTENCIJALA KUPACA, RAZVOJ KROZ ANTIKARTICU ...

PLANIRANJE DNEVNIH, NEDELJNIH, MESEČNIH AKTIVNOSTI I REZULTATA ISTIH...

STATISTIKA I ANALITIKA U REALNOM VREMENU: ZA FIRMU, PRODAJNI KANAL, ARTIKLE, ZAPOSLENE...

Odgovor na pitanje:"Zašto Sales Up program"?, je vrlo jednostavan. Korišćenjem programa, cilj je:

1. Poboljšati poslovne odnose, naći nove i zadržati postojeće klijente

2. Razvijati poslovne i/ili proizvodne procese

3. Razvijati zaposlene, kroz edukacije, implementacije i integraciju sa kompanijom...

Kako Sales Up funkcioniše?

U dinamičnom tržišnom okruženju, u kom danas živimo, svesni smo situacije da su kupci često nelojalni. Samim tim, produbljivanje odnosa sa kupcima, korisnicima usluga, kolegama,partnerima i dobavljačima, doprinosi partnerskom odnosu i dugoročnijoj saradnji.

Praćenje perspektiva kupaca je presudno za kupovinu i zadržavanje kupaca,što je u srcu funkcije SalesUp programa i razvoja sopstvene kompanije.

KPI ili ključni indikatori poslovanja su najvažniji instrumenti rada menadžmenta.

U zavisnosti od toga koliko i kako se prate i čitaju, od toga zavise planovi i sledeći koraci u razvoju poslovanja.

KOME JE SALES UP PROGRAM NAMENJEN?

- Preduzetnicima,
- Mikro i malim i srednjim firmama sa proizvodnjom i prodajom,
- Proizvodnim kompanijama,
- komercijalistima na terenu/telefonu,
- Kompanijama koje rade instalaterske radove,
- Građevinskim kompanijama,
- Kompanijama koje imaju potrebu za magacinskim poslovanjem,
- Menadžerima,direktorima,vlasnicima.