

✓ U bent sales/marketing manager

Visualiseer proactief elke opportuniteit, waar die zich ook bevindt.

Stel duidelijke doelen voor de verkoopteams, ontgrendel het volledige potentieel van uw verkoopgegevens en onthul direct de lucratieve kansen die voor het grijpen liggen, bekijk onmiddellijk de potentiële resultaten van uw commercieel actieplan.

SalesVisionary genereert gedetailleerde tactische en strategische rapporten en vergemakkelijkt de implementatie van een gericht commercieel actieplan, op maat gemaakt voor elke verkoper, elke klant, elke regio.



✓ Een complete, overzichtelijke verkoopaudit

Bekijk in één oogopslag diepgaande analyses van trends, afwijkingen en opportuniteiten voor elke sector, elk klantenprofiel, elke verkoper en elk product, en verfijn de resultaten in functie van uw concurrenten. Het enige wat u nog hoeft te doen is actie nemen.

✓ Een kant-en-klaar verkoop- en marketingplan

Al uw sales opportuniteiten worden geprioriteerd op basis van een groot aantal strategische criteria. Want sommige verkopen wachten niet, en u richten op opportuniteiten met het hoogste potentieel voor succes is een garantie voor resultaat, efficiëntie en controle.

✓ Diepgaande analyse voor oneindige mogelijkheden

Pas aangepaste filters toe op al uw analyses en laat nooit een vraag onbeantwoord. Vergelijk alle gegevens die u wilt, wanneer u dat wilt, op elk scherm.

✓ Automatische waarschuwingen op basis van uw behoeften

Elke sectie, analyse en visual in SalesVisionary kan worden geconfigureerd om u onmiddellijk en automatisch een waarschuwing te sturen.

✓ 3G & Best of-module, voor het volgen van de prestaties van verkopers

Volg de gedetailleerde evolutie van de resultaten van verkopers op het vlak van prospectie, loyaliteit en groei van potentiële klanten, deel individuele sleutels tot succes en stel de juiste indicatoren in. Voor een nog samenhangender en gemotiveerder team.

✓ Een volledige module gewijd aan uw budget en opvolgingsdoelstellingen

SalesVisionary genereert elk jaar vanaf oktober een budgetplan voor het volgende jaar op basis van de werkelijke resultaten uit het verleden, markttrends, het potentieel van elke klant en de prestaties van elke verkoper. Voor duidelijke YTD-resultaten en passende corrigerende maatregelen.