

Så övertygar du din försäljningschef att ni behöver ett modernt systemstöd

8 argument som hjälper dig att övertyga din försäljningschef

Inledning

Vad kul att du har insett att ni kommer jobba mer effektivt och öka er försäljning med ett mer modernt systemstöd. Nu har du kommit till steg 2 i den processen, att få din försäljningschef att förstå varför ni bör investera i ett smart systemstöd. I den här guiden får du 8 argument du kan ta vidare med din försäljningschef som kan hjälpa er ta ett värdefullt beslut mot en smartare arbetsvardag.

Innehåll:

1

Smarta notiser till säljaren för högre processefterlevnad i CRM-systemet

2

Slipp manuella rapporter i Excel

3

Träffsäkra rapporter till ledning

4

Jobba snabbare med all data på ett ställe och öka försäljningen

5

Förbättra kundupplevelsen och maxa merförsäljning

6

Mät prestation automatiskt

7

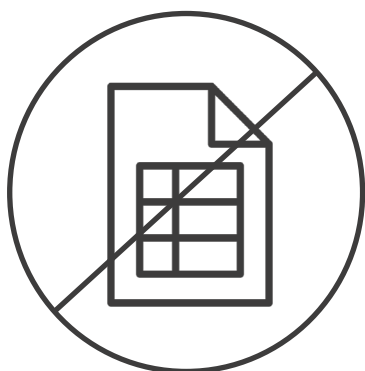
Return on Investment

8

Försäljningschefen ger nytta för ekonomichefen

1 Smarta notiser till säljaren för högre processefterlevnad i CRM-systemet

Låt systemet sköta den administrativa dialogen med säljarna. Du som säljare får en notis från systemet när du missat ange viktig information och din försäljningschef behöver inte påminna dig om vad som saknas och era viktigaste processer följs i högre grad.



2 Slipp skapandet av rapporter i Excel

Kanske har du som säljare behövt fylla i information i flera olika excel-blad, system eller till och med på en tavla eller papper. Med ett modernt systemstöd för försäljning sköts allt i systemet. Försäljningschefen slipper skapa upp manuella rapporter, dessa genereras automatiskt av systemet baserat på valda parametrar.

3 Träffsäkra rapporter till ledning med data

Med ett modernt systemstöd kommer din försäljningschef kunna skicka träffsäkra rapporter till ledningen. Han eller hon kommer inte behöva skapa dessa manuellt. Det finns dessutom även möjlighet för ledningen att kontinuerligt följa utveckling och prognoser direkt i systemet. Med konfigurerade behörigheter visas alltid rätt information till rätt person.

4

Jobba snabbare med all data på ett ställe och öka försäljningen

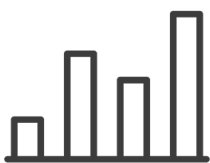
Genom att spara all information på ett ställe, så som produktuppgifter, priser, offerter, avtal, kundinformation, aktiviteter med mera sparar alla inblandade tid. Sparad tid innebär mer tid för faktisk försäljning och kundvård snarare än tid lagd på administration. Självklart vill din försäljningschef att du ska få möjligheten att sälja ännu mer.



Förbättra kundupplevelsen och maxa merförsäljning

5

Öka kundtillfredsställelsen, säkra kundlojalitet och öka vinstmarginalen med hjälp av ett modernt systemstöd som analyserar kundernas behov och förutser deras problem. Nöjdare kunder ger större möjlighet till merförsäljning och att växa på egen kundbas, för att inte tala om att risken för churn minskar.



Mät prestation automatiskt

6

Det ska vara enkelt att generera rapporter och att följa KPI:er relevanta för just er. Samtal, skickade mail och möten loggas automatiskt utan att generera extra administration för säljaren. Försäljningschefen kan automatiskt följa all prestation.

7 Return on Investment

Att beräkna Return on Investment för en systeminvestering behöver inte vara överväldigande svårt, även om det krävs en viss nivå av historisk data.

Steg 1 innebär att beräkna kostnaden för implementationen baserat på kostnad för mjukvara, underhållningskostnader, kostnad för migrering av data och tiden det tar för teamet att komma in i systemet.

Steg 2 innebär en beräkning av kostnaden för tid, fel och missade möjligheter idag. Vilket är en mer utmanande ekvation. KPIer att kontrollera här är lagd tid, utfall av kampanjer, churn, aktiviteter per dag och genomsnittligt affärsvärde.



Försäljningschefen ger nytta för ekonomichefen

8

Data på ett och samma ställe, integration till affärssystemet, koll på avtal och offerter innebär stora fördelar för ekonomichefen och vd. Med ett smart och modernt systemstöd för försäljningsavdelningen kommer både ekonomichef och vd få bättre koll på data, mer korrekta rapporter och möjligheten att prognostisera mer träffsäkert.

Fördelar för alla med andra ord!

VILL DU TIPSA DIN FÖRSÄLJNINGSCHEF OM MODERNT SYSTEMSTÖD?

TIPSA DIN CHEF



www.exsitec.se | hej@exsitec.se

Whitepaper av Exsitec

Snickaregatan 40
582 26 Linköping

Tel. 010 - 333 33 00