

System analityczny sprzedaży B2B

Spójny obraz sprzedaży

To uporządkowane i zautomatyzowane środowisko raportowe, które łączy kluczowe informacje o sprzedaży



Co porządkuje system?

- **Pipeline i lejek sprzedaży**
Szanse, etapy, statusy, prawdopodobieństwo domknięcia oraz wartość potencjalnej sprzedaży.
- **Aktywność zespołu handlowego**
Kontakty, spotkania, zadania i postęp pracy na szansach sprzedażowych.
- **Forecast i realizacja celów**
Bieżący obraz wykonania planu, prognozy sprzedaży i odchyłen względem targetów.
- **Raportowanie zarządcze**
Jedno miejsce z najważniejszymi KPI do cyklicznych przeglądów sprzedaży.

Na jakie pytania pomaga odpowiedzieć?

- 01 Czy obecny pipeline wystarczy do realizacji planu sprzedaży?
- 02 Które szanse są najbardziej realne do domknięcia w najbliższym okresie?
- 03 Gdzie w lejku pojawiają się największe spadki lub opóźnienia?
- 04 Jakie KPI powinny regularnie trafiać do zarządu?
- 05 Gdzie warto skierować uwagę zespołu?

Pierwszy krok: krótka rozmowa 0,5h

W rozmowie pokazujemy koncepcję naszego rozwiązania oraz możliwości wdrożenia u klienta.

W razie potrzeby możemy pokazać przykładowe demo.

Przykładowa wizualizacja

Poniższy ekran pokazuje, jak można zebrać najważniejsze informacje o sprzedaży w jednym miejscu - bez ręcznego składania raportów.



Widok zarządcy: pipeline, lejek, statusy szans i podstawowe KPI sprzedażowe

Co pokazuje taki system?

Pipeline i lejek

Statusy, etapy, wartość szans i potencjał sprzedaży.

Forecast i cele

Realizacja targetów, odchylenia i prognoza wyniku.

Zespół

Aktywność handlowców i efektywność pracy na szansach.

KPI zarządcze

Najważniejsze wskaźniki do cyklicznych przeglądów.

Pozostałe przykładowe obszary



Jakość pipeline



Zespół



Realizacja celów



Operacyjny