System analityczny sprzedaży B2B



Jedno środowisko do monitorowania sprzedaży, analizowania przyczyn, prognozowania wyników i planowania działań.

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 odchyleń 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?

02 Gdzie w lejku tracimy najwięcej sprzedaży?

03 Co wpływa na zmianę konwersji?

04 Które obszary wymagają reakcji?

05 Co się stanie, jeśli zmienimy założenia planu lub forecastu?

Pierwszy krok: 30-minutowa rozmowa

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

Możemy również pokazać przykładowe demo rozwiązania.

Intelari sp. z o.o.
+48 455 570 667
intelari@intelari.pl

Spójny obraz sprzedaży w jednym miejscu

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



Widok zarządczy: 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.

Przykładowe obszary analiz



Jakość pipeline



Zespół



Realizacja celów



Operacyjny

Intelari sp. z o.o.
+48 455 570 667
intelari@intelari.pl

Intelari | Microsoft | Power BI | MS Fabric

Od raportowania do decyzji

System nie kończy się na raportowaniu. Pomaga zrozumieć przyczyny, ustalać priorytety, planować i szybciej reagować.

ZAPYTAJ → PRIORYTETYZUJ → PLANUJ → REAGUJ

01 ZAPYTAJ

Analityka konwersacyjna

Zadawaj pytania o sprzedaż własnymi słowami i szybko przechodź od wyniku do przyczyny.

Przykład: *„Dlaczego konwersja spadła w Q3?"*

02 PRIORYTETYZUJ

Scoring szans sprzedażowych

Oceniaj szanse według potencjału, ryzyka i sygnałów z procesu sprzedaży.

Przykład: *„Które szanse wymagają uwagi?"*

03 PLANUJ

Planowanie i scenariusze

Łącz Actual / Forecast / Plan i analizuj wpływ różnych scenariuszy na wynik.

Przykład: *„Co jeśli konwersja wzrośnie o 3 p.p.?"*

04 REAGUJ

Alerty i rekomendacje

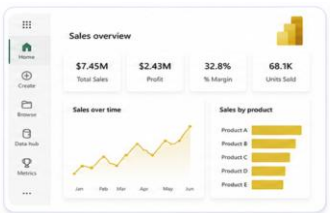
Wykrywaj odchylenia, ryzyka i obszary wymagające działania.

Przykład: *„Gdzie warto zareagować teraz?"*

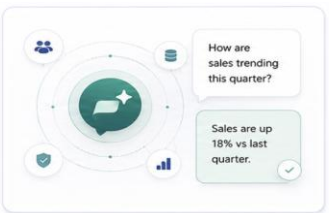
Technologie i platforma



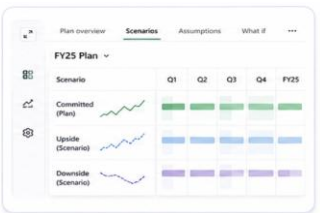
Microsoft Fabric



Power BI



Fabric Data Agents



Fabric IQ / Plan

Intelari sp. z o.o.
+48 455 570 667
intelari@intelari.pl

Intelari | Microsoft | Power BI | MS Fabric