

Verktøget som effektiviserer försäljningsprocessen

SalesCulture är verktøget som på ett enkelt sätt ger företagsledning och säljorganisationer insyn i och kontroll över försäljningsprocessen.

Enhetlig försäljningsmetodik

Inom de flesta affärsdrivande företag är man överens om att en enhetligt strukturerad försäljningsmetodik som stöd för försäljningsprocessen är av stor vikt. Trots insikten om denna framgångsfaktor har det varit svårt för företag att omsätta kunskapen i praktiskt utförande. Undersökningar visar att över 90 procent av tillfrågade anser att de med rätt förutsättningar skulle kunna öka sin försäljning betydligt, i snitt med nära 20 procent.

Med verktøget SalesCulture kan affärsdrivande företag strukturera och dokumentera sin försäljningsprocess samt få ett metodstöd och därmed öka effektiviteten i säljorganisationen.

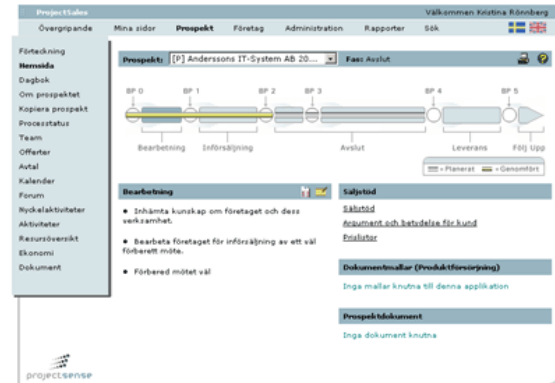
Med SalesCulture får säljorganisationen en gemensam arbetsplats där all försäljnings- och kundinformation samlas. Genom rapporter och enkelt designad grafik ges god överblick över försäljningsverksamheten. I SalesCulture skapas en erfarenhetsdatabank genom att all information om försäljningen lagras i verktøget.

En processmodell som beskriver hur affärsmöjligheterna bedrivs från start till mål integreras i verktøget. Här synliggörs enkelt varje prospekts status. Processmodellen Raketen ingår som standard men kan ersättas med annan modell. Processmodellen är klickbar och leder till fördjupad information om varje vald beslutspunkt eller försäljningsfas.

Verktøget kan enkelt anpassas till respektive företags förutsättningar när det gäller processmodell och modelltexter. Programvaran nås via en vanlig webbläsare och kan till exempel ligga på ett intranät.

SalesCulture är designat för att vara **ett enkelt verktyg** som ger användaren mer än det "tar". Det är ett "allt i ett"-verktyg som hanterar både CRM-funktionen och försäljningsprocessen.

All information om kunder, prospekt, leads och försäljningsprocessen mm kan följas på skärmen.



Försäljningen avgörande

Hur väl affärsdrivande företag lyckas med sin försäljning är avgörande för deras framgång. Hur väl försäljningen fungerar beror på flera saker.

Har företagets försäljningsorganisation tex:

- tydliga mål, kortsiktiga och långsiktiga?
- en enhetligt strukturerad och dokumenterad försäljningsmetodik?
- status som ger motivation och engagemang?
- rätt bemanning?
- verktyg som stödjer försäljningsprocessen?

Kontroll över säljprocessen

SalesCulture gör att försäljningschefen kan följa hela försäljningsprocessen och få ökad möjlighet att coacha och stödja försäljningsarbetet. Försäljningsarbetet kan vidareutvecklas och en god säljkultur skapas.

Minskad känslighet vid personalomsättning

SalesCulture minskar känsligheten vid personalomsättning genom att kunddata, historik och en tydlig bild över var i försäljningsprocessen man befinner sig är transparent och enkelt tillgänglig i verktøget.

Kontakta oss

Kontakta EXGM så kan vi visa hur SalesCulture används och hur man med rätt förutsättningar kan öka sin försäljning.