





Преимущества системы




 Обновление информации о текущем статусе в реальном времени.

 Отслеживание скорости перехода сделки по этапам, от установления контакта до заключения сделки.

 Отражение данных по эффективности отдельных торговых представителей.

 Аналитика наиболее важных статистических показателей (процент успешных и проигранных сделок, размер сделки по отношению к средней сделке, количество отклоненных клиентом сделок).

 Выявление наиболее успешных торговых представителей, план-факт анализ, сравнение динамики показателей по настраиваемым периодам.



Офис Optimacros

Адрес 125504, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 81, помещение 35/2

Контакты Optimacros

info@optimacros.com

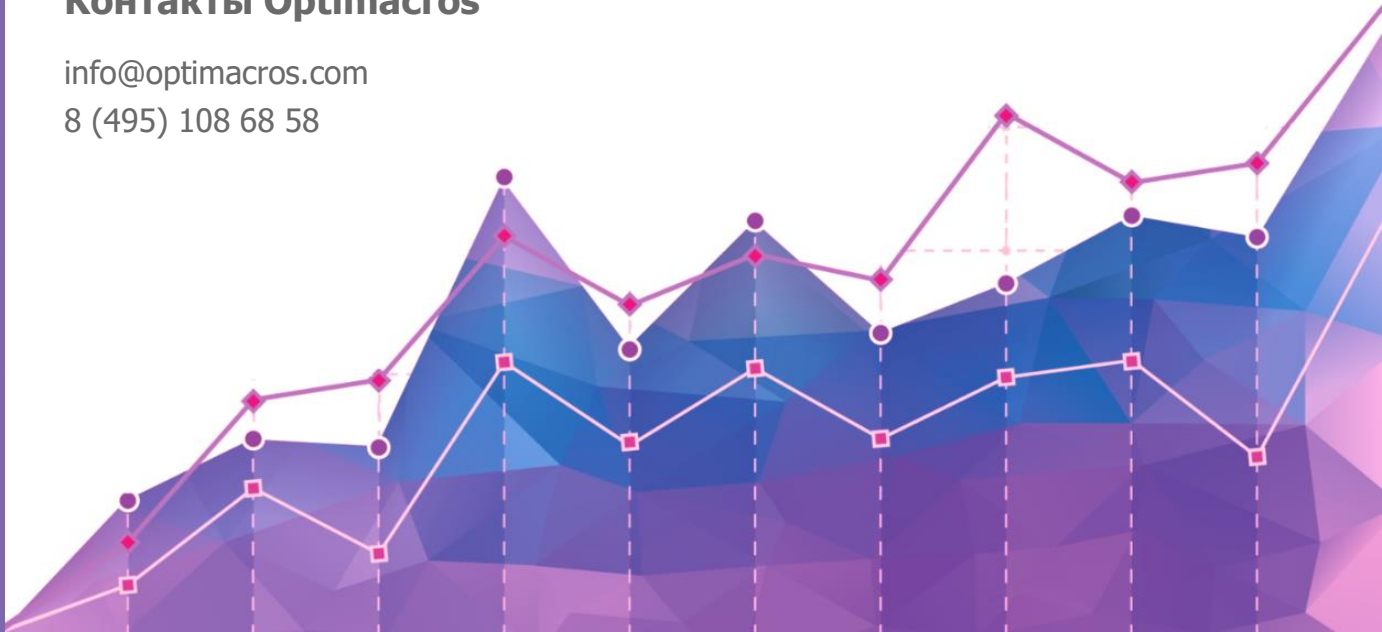
8 (495) 108 68 58



Optimacros

Демостенд

**SALES
FORECASTING**

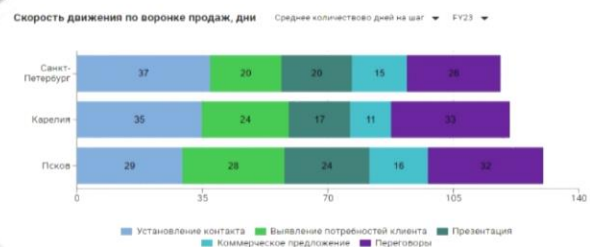


Особенности модели

Поэтапное заключение сделки:

- Установление контакта,
- Выявление потребностей клиента,
- Презентация,
- Коммерческое предложение,
- Переговоры,
- Заключение договора.

Контроль скорости движения сделок



Принятие сделки на трех уровнях:

- Директор по продажам,
- Территориальный руководитель,
- Региональный руководитель.



Управление процессом

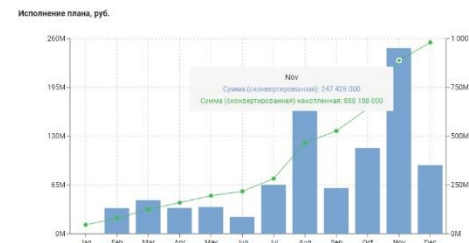
✓ На основе агрегированных данных формируется воронка продаж, по которой можно отслеживать движение сделок и прогнозировать ожидаемое количество продаж.

✓ В модели формируется отчетность для каждого уровня управления и для аналитики продаж в целом.

✓ В основе данной модели лежит прогнозирование на базе имеющегося плана продаж и мониторинга изменений по каждой сделке с настраиваемой периодичностью (еженедельно).



Формирование прогноза выручки от продаж на основе консолидированных данных



Анализ несостоявшихся сделок

Это и многое другое в SALES FORECASTING