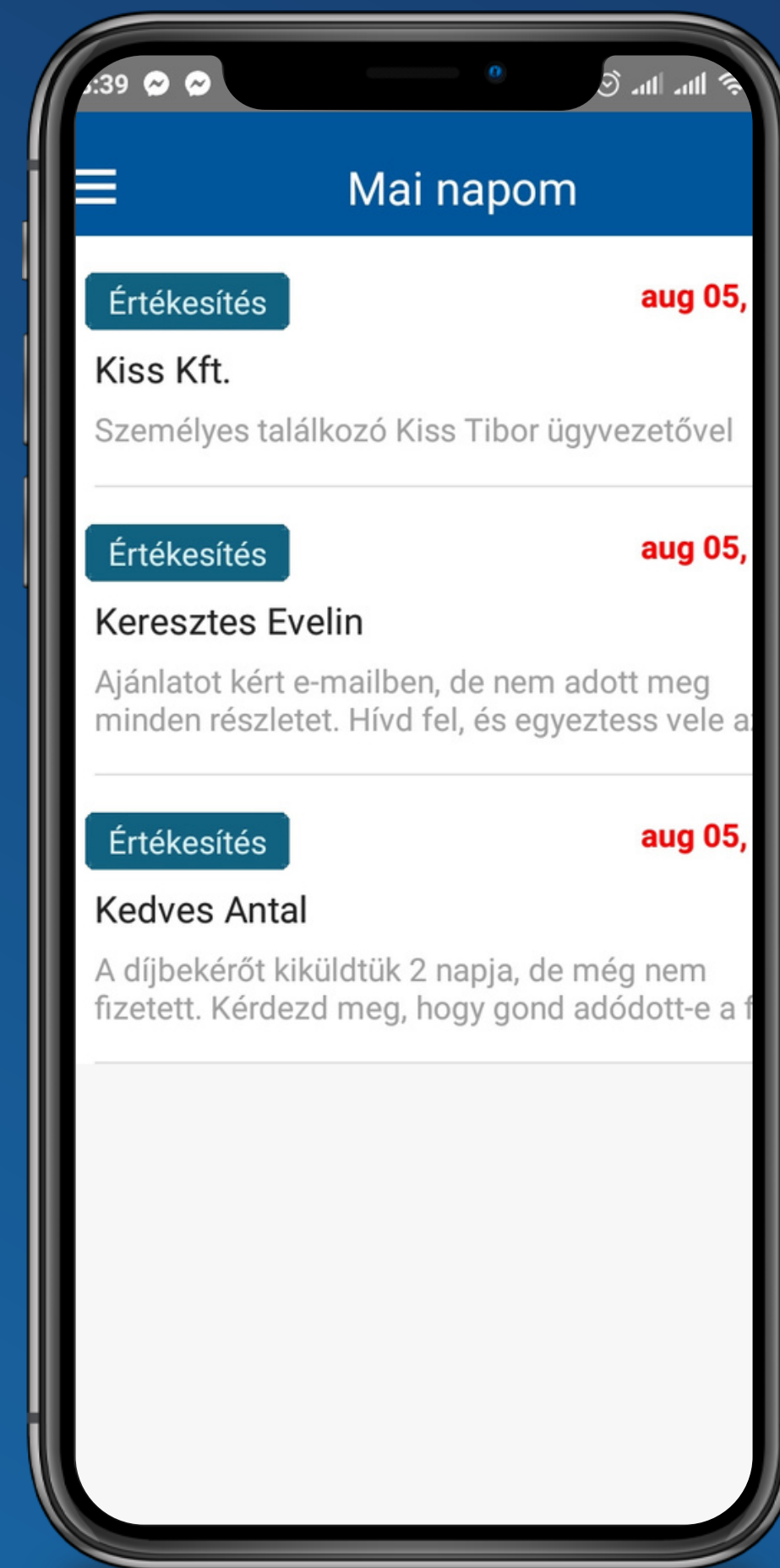




Értékesítés támogatás MiniCRM-ben

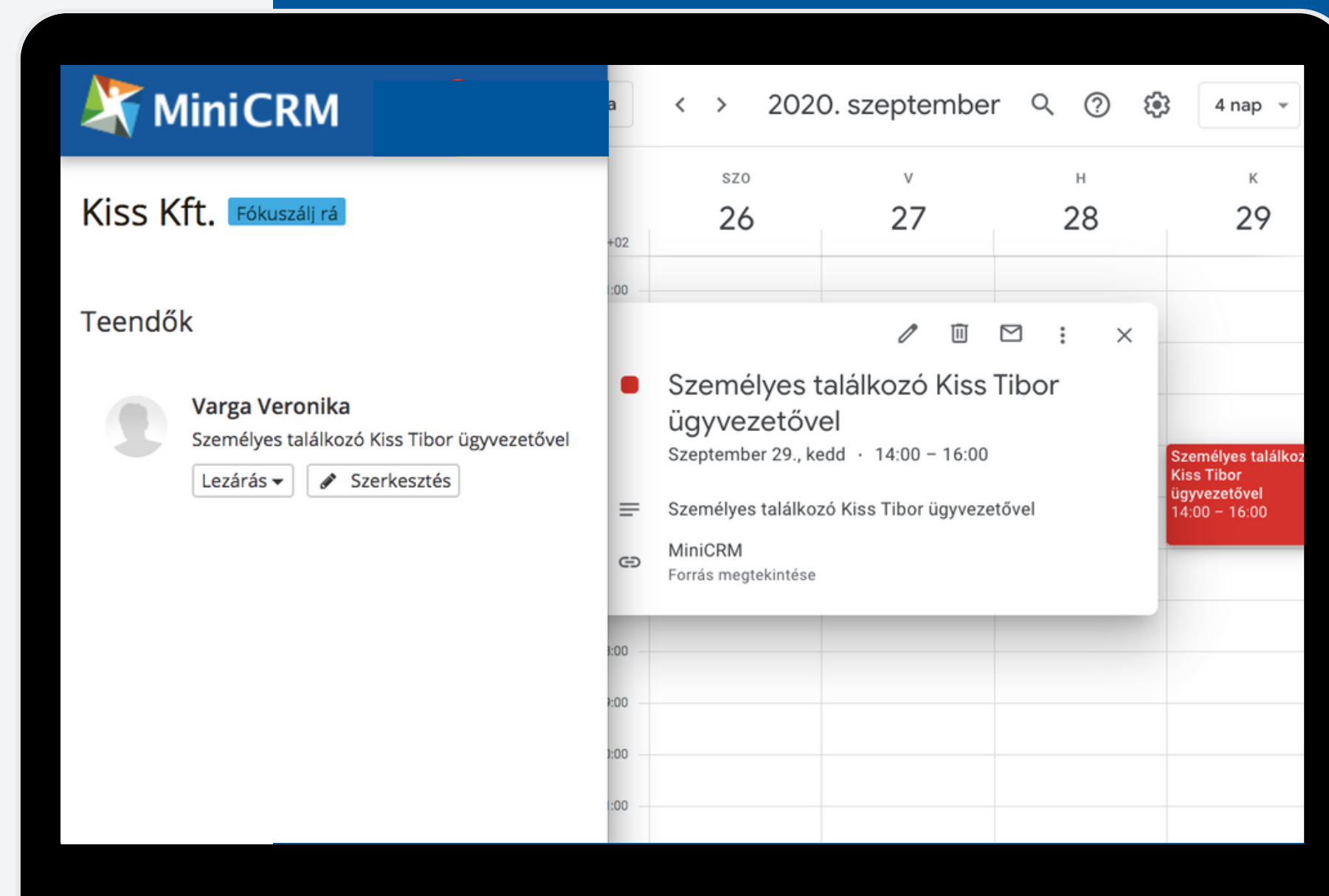
Hogyan támogat a rendszer az
értékesítés 14 legfontosabb lépésében?



Mi a 14 legfontosabb lépés értékesítésben és hogyan támogat benne a MiniCRM?

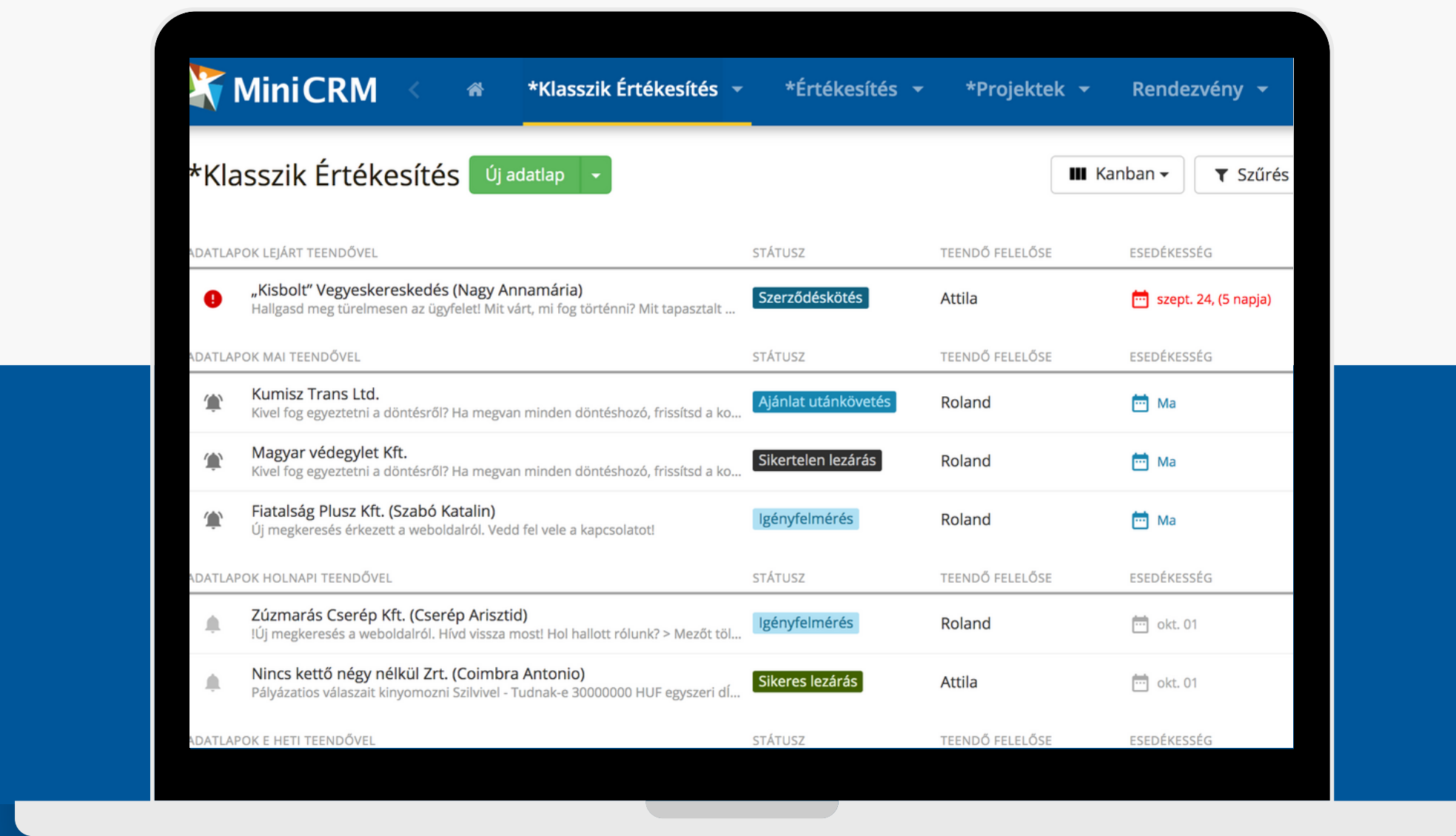


Nézzük meg
konkrét példákkal



1 Reakcióidő

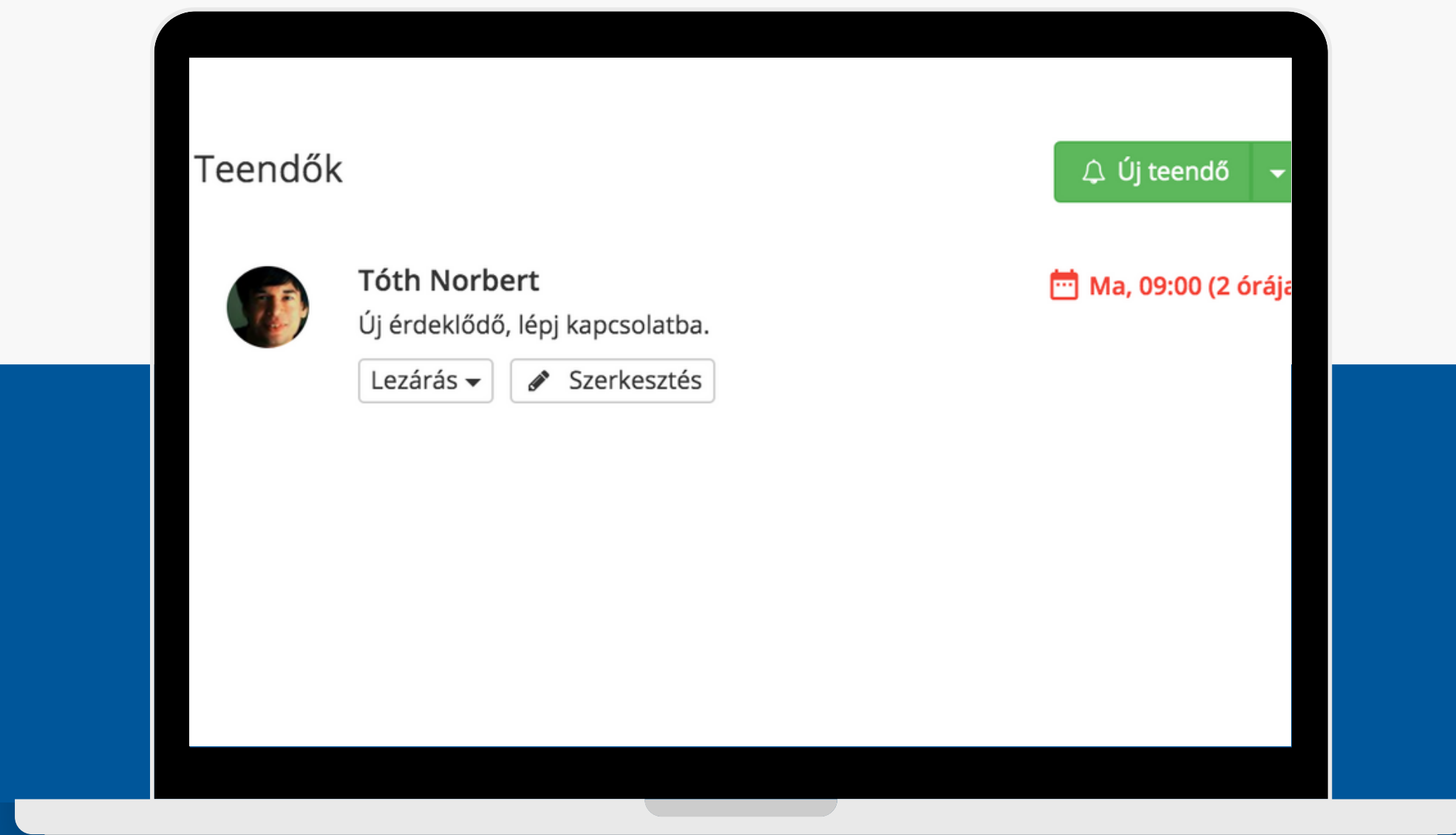
A rendszer automatikusan elosztja az új érdeklőket az értékesítők között, így senki nincs túlterhelve és gyorsan tudnak reagálni. A MiniCRM eközben automatikus e-mailt küld az érdeklődőnek, hogy azonnal kapcsolatot teremtsen, amíg vár a hívásra.



2

Minden érdeklődőnek felelőse van

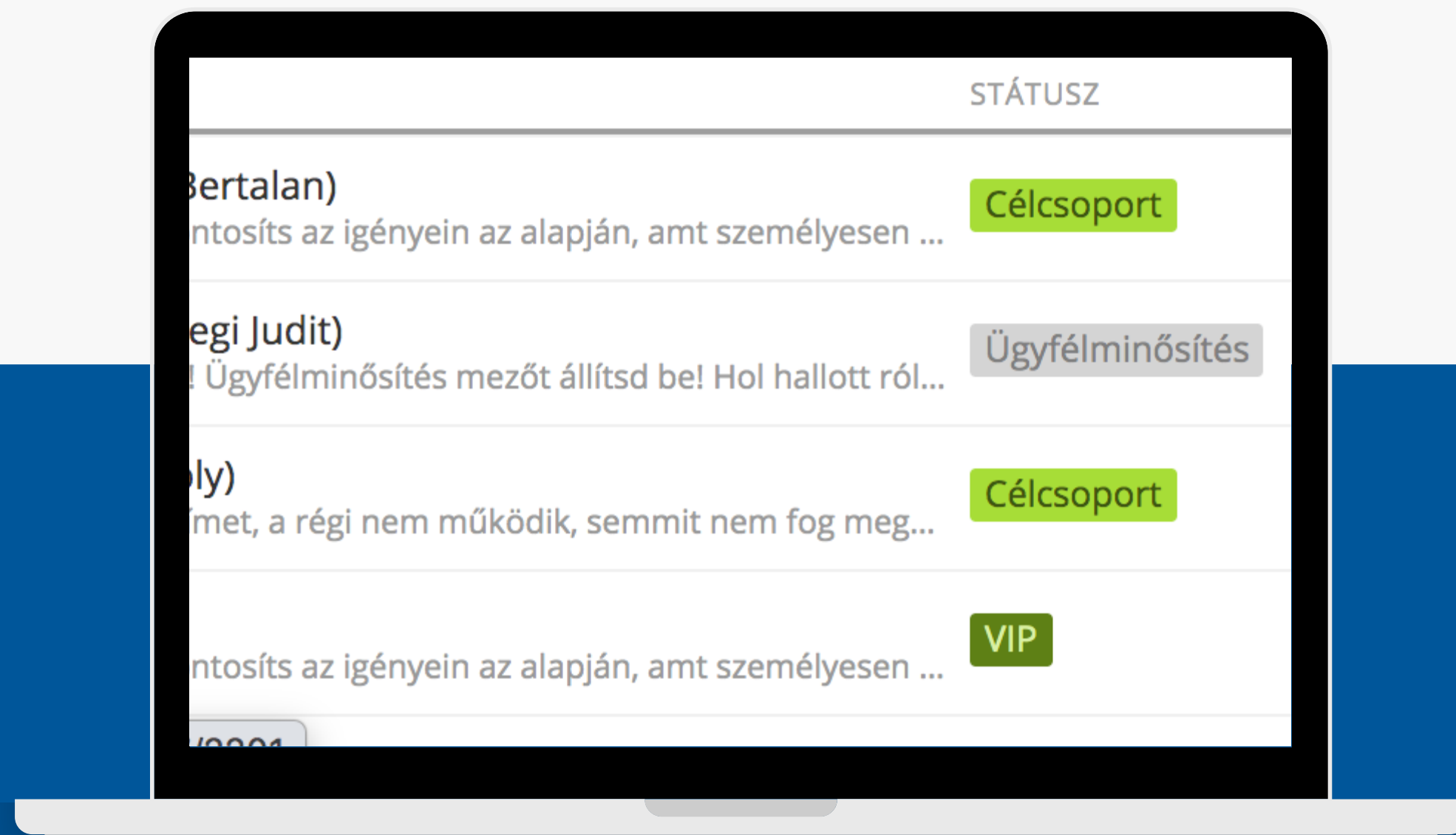
Egy lead sem veszik el, minden érdeklődőnek saját felelőse van a rendszerben. Ez azt is jelenti, hogy az értékesítők soha nem várnak egymásra, mert egyértelmű, hogy kinek, mikor kell felvenni a kapcsolatot.



3

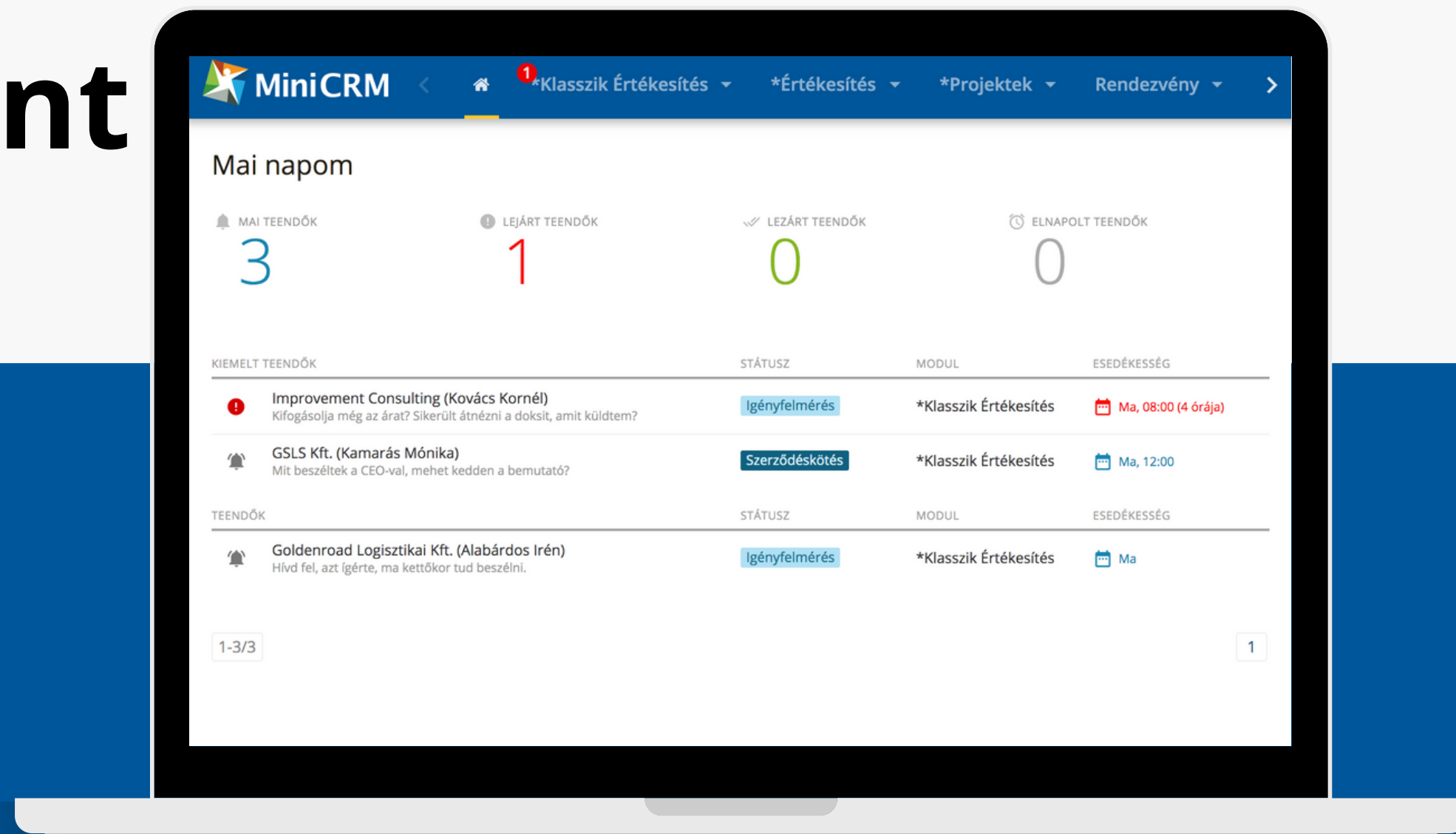
Minden érdeklődő minősítve

Minden érdeklődő minősíthető, ami ránézésre egyértelművé teszi, hogy kire kell fókuszálni, kivel kell foglalkozni és ki az, akit már csak szabadidejében keressen az értékesítő.



4 Kapcsolatfelvétel akár 3-8 alkalommal érdeklődőkként

Hogyha minden nap jönnek új
érdeklődők, nehéz nem
megfeledkezni a régebbi
ügyekről. A MiniCRM napi
feladatok képernyője abban segít,
hogy minden nyitott (még nem
vesztett vagy nyert) ügyet
fókuszban tartson.



5 Információ gyűjtés

Értékesítésben az információ aranyat ér. Ezért a MiniCRM-ben fontos, hogy minden érdeklődő adatlapján jól átláthatóan, egy helyen legyen minden információ. Nincs annál rosszabb, amikor több helyen kell keresgélni az addig megbeszélteket.

Új teendő

Adatlap felelőse

Bencze Attila

Megkeresés

Hol talált ránk?

Kiadás/Rendezvény

Szolgáltatási csomag

Prémium

Klíma típusa

Split

Azonosító

ERP adatlap

Fentről Szóltak Zrt.
http://iconsulting.example.com
+36 1 555 5555 (SMS)
info@iconsulting.example.com
1121 Budapest, Lehár F. u. 8/A.
Pályázattírás és tanácsadás. Családi vállalkozás, 3 fő.
3

Kapcsolattartó Új személy

Elsődleges kapcsolattartó

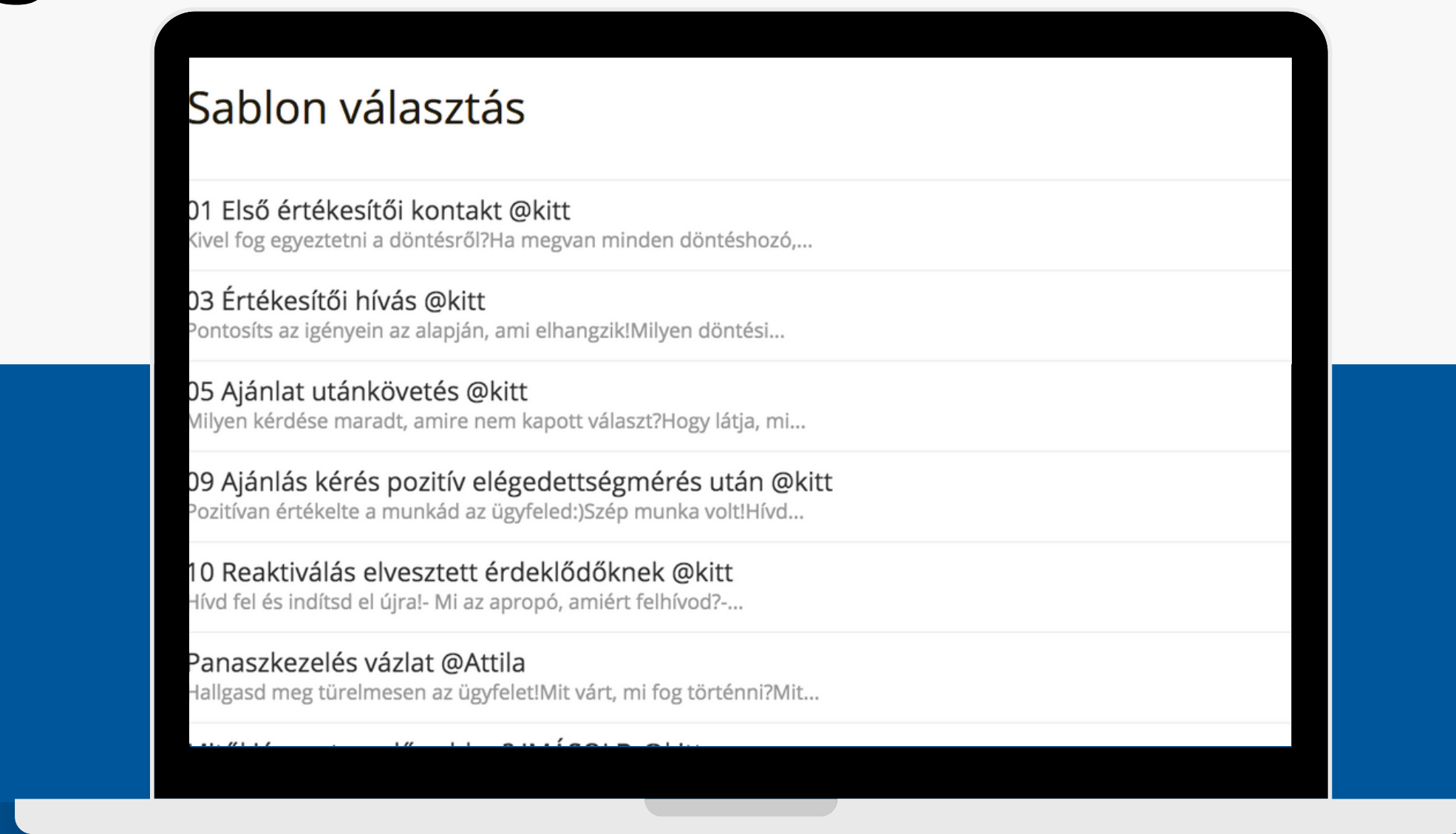
Kovács Kornél
Cégvezető
+36 20 557 9413 (SMS)
kornel.kovacs@iconsulting.example.com

További kapcsolatok

Kincses Mária
Irodavezető
+36 70 450 1500 (SMS)
maria.kincses@iconsulting.example.com

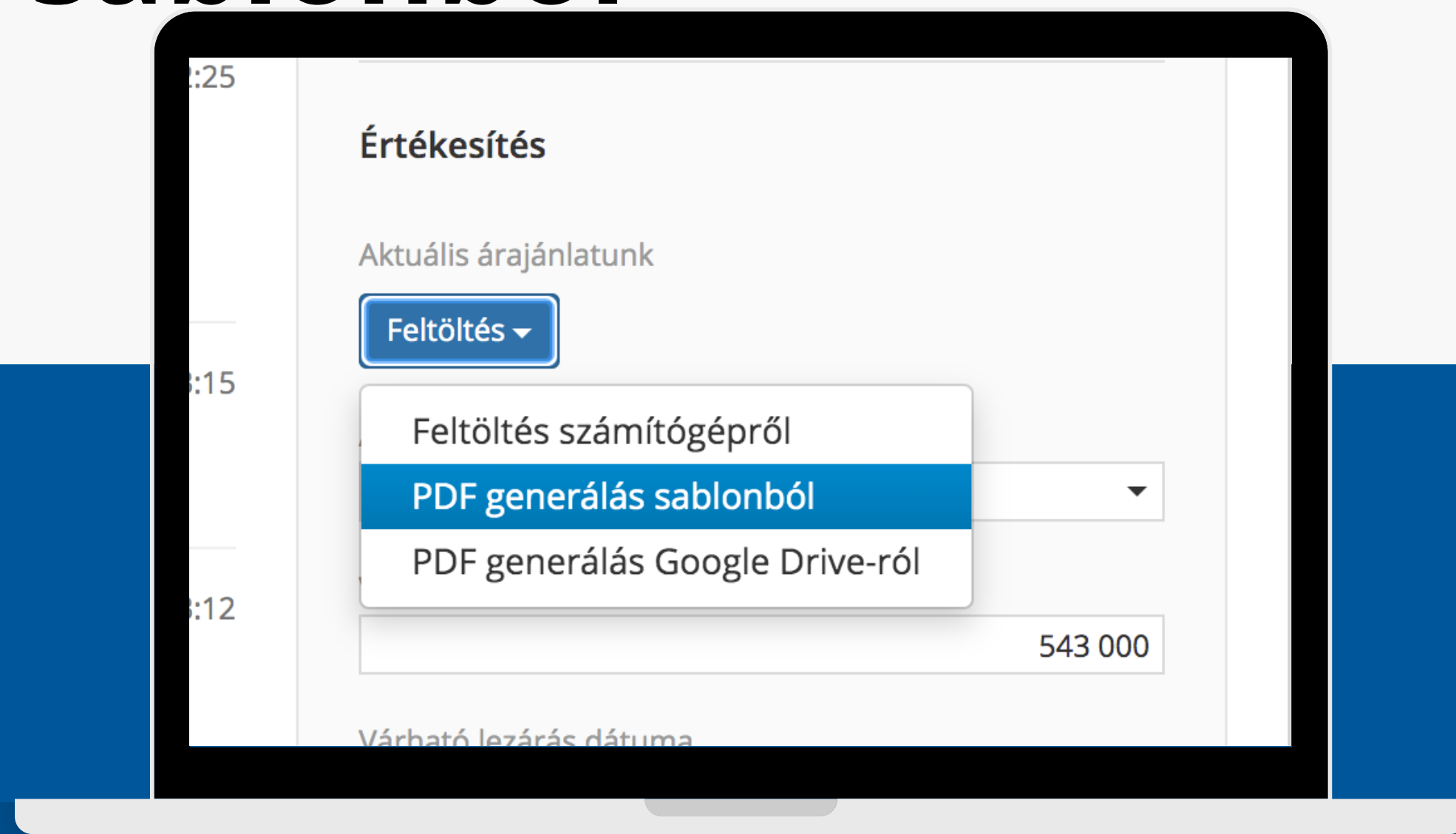
6 Kifogáskezelés

Kifogáskezelésben kulcs fontosságú, hogy felkészültek legyünk. A gyakran ismétlődő kifogásokhoz ezért tudunk egy sablont létrehozni, amiben ezekre szerepelnek a válaszok. Ha elkészült a sablon egy mozdulattal akár el is küldhető a precízen megfogalmazott kifogás kezelő e-mail.



7 Ajánlatküldés sablonból

Egyszerű árajánlatok esetében rengeteg időt lehet spórolni a rendszerből generált árajánlatokkal. A rendszerben rögzített adatokból a MiniCRM összehúzza az adatokat, hogy helyettünk elkészítse az árajánlatot.



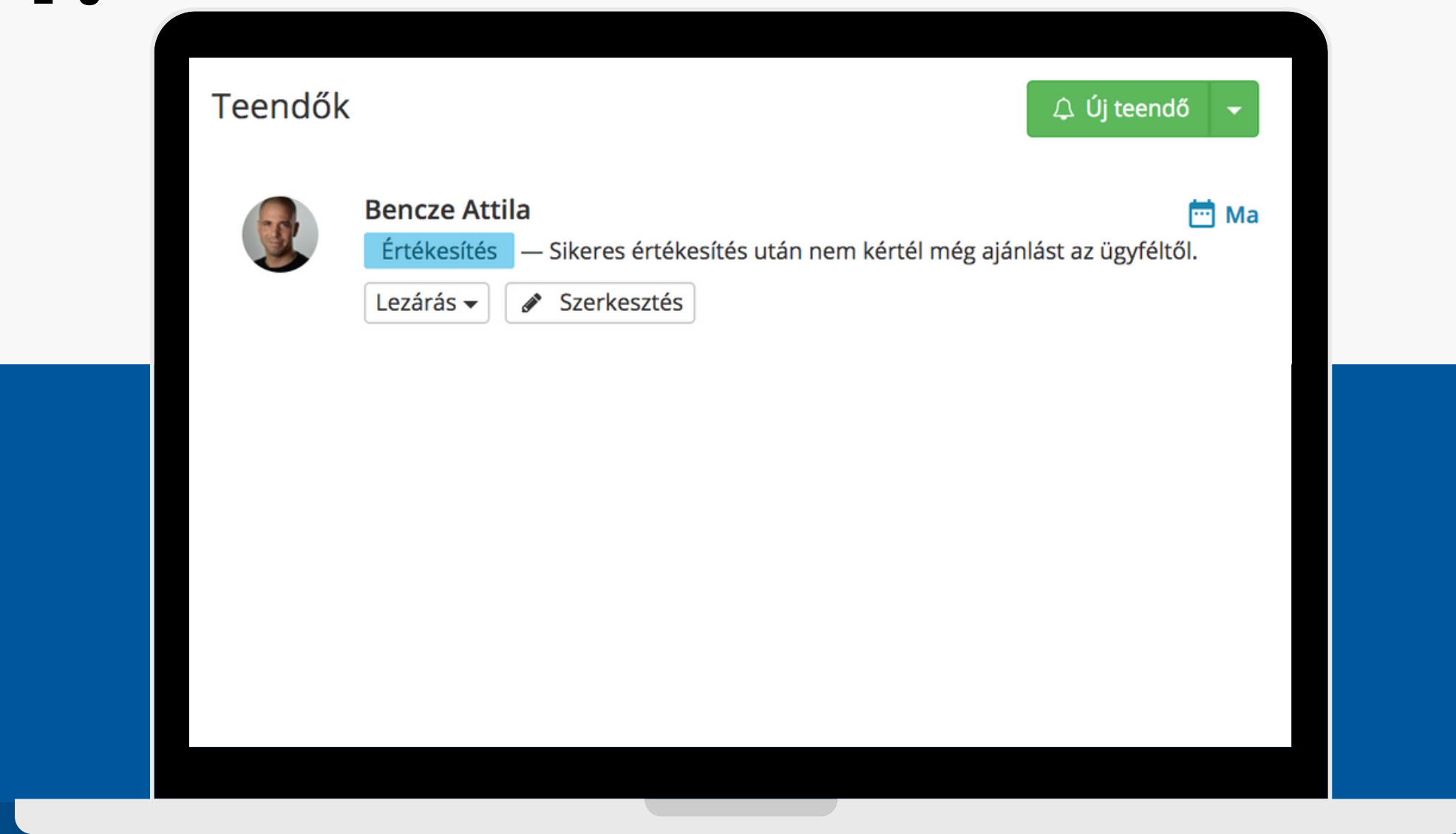
8 Árajánlat utánkövetés

A legtöbb árajánlat az utánkövetés hiányában veszik el. A MiniCRM garantálja, hogy egy értékesítés se legyen következő feladat nélkül. A rendszer automatikusan figyelmeztet, ha nyitott árajánlattal nem foglalkozik az értékesítő, így biztosan minden árajánlat után van követve.



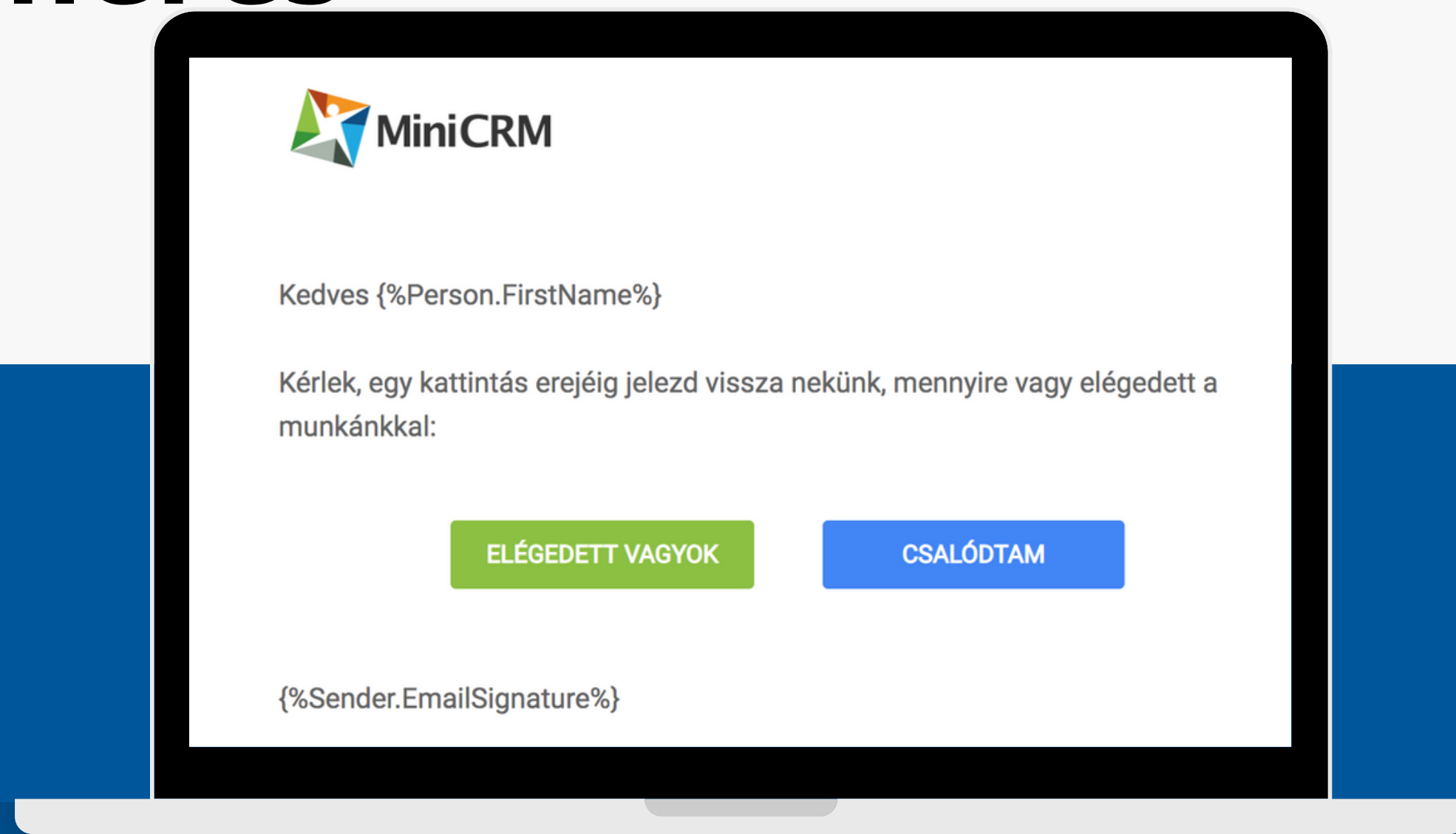
9 Ajánlás kérés 1.

Sikeres értékesítés esetén ziccer helyzet egy ajánlást kérni az új ügyféltől. Emlékeztető nélkül ez viszont szinte minden esetben elmarad. Állíthatunk emlékeztetőt az értékesítőnek vagy a nevében kimehet egy automata e-mail az ügyfélnek a sikeres értékesítés után.



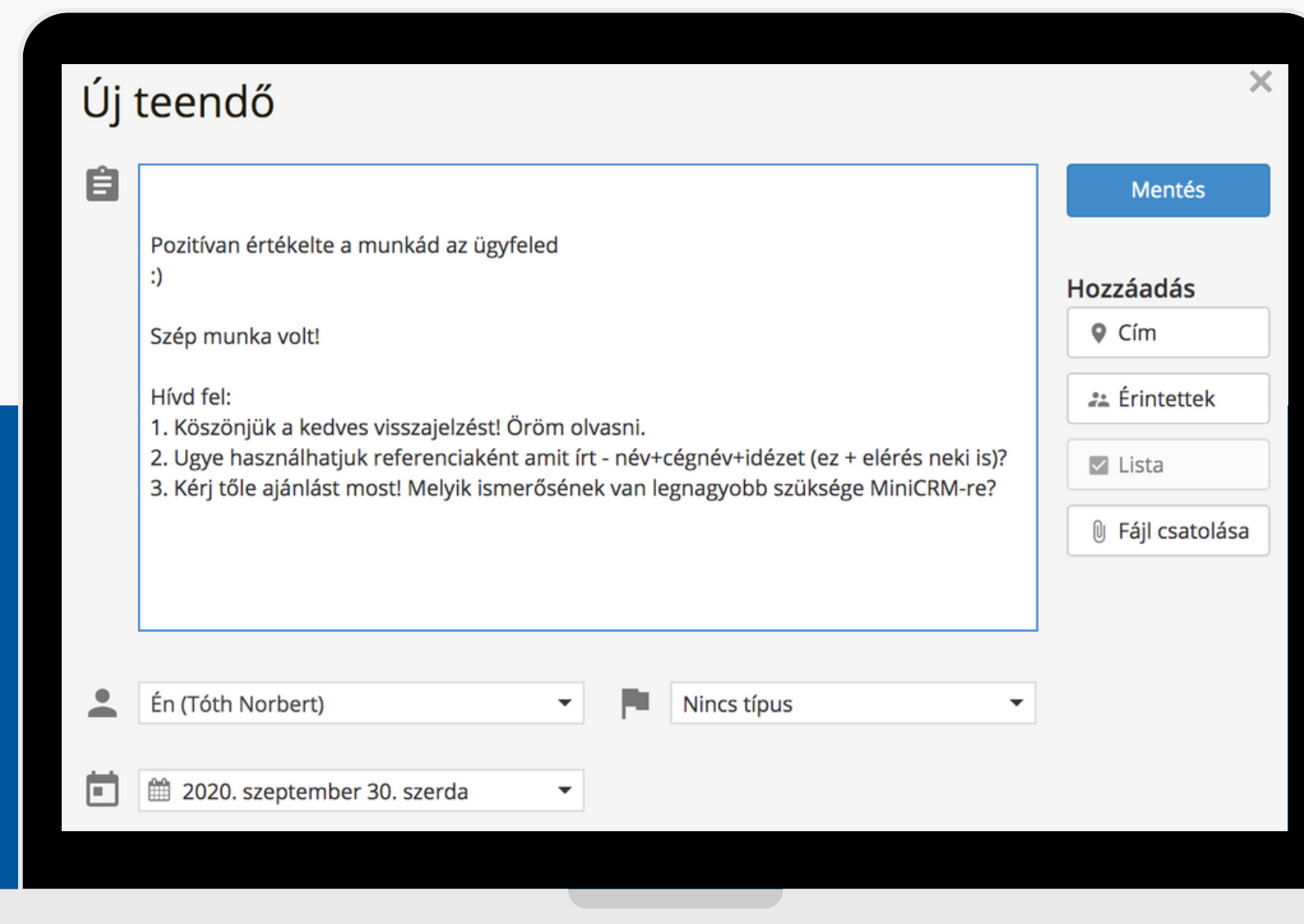
10 Elégedettség mérés

Minél egyszerűbbé tudjuk tenni a vélemény kérését, annál több információt fogunk kapni. A MiniCRM-ből olyan e-mailt küldhetünk automatikusan az értékesítés után, amiben egy gomb lenyomásával visszajelezhet az ügyfél. Egyszerűsége miatt nagy a hajlandóság a válaszra.



11 Ajánlás kérés 2.

Ha már automatikusan kérünk véleményt, a pozitív visszajelzéseket kövessük is le. Ha valaki magas elégedettséget jelez, a rendszer feldob egy feladatot az értékesítőnek, hogy vegye fel a kapcsolatot ajánlat kérés miatt. Negatív értékelés alapján pedig rögtön kiderül, ha valaki nem jól végzi a munkáját



Új teendő

Pozitívan értékelte a munkád az ügyfeled :)

Szép munka volt!

Hívd fel:

1. Köszönjük a kedves visszajelzést! Öröm olvasni.
2. Ugye használhatjuk referenciaként amit írt - név+cégnév+idézet (ez + elérés neki is)?
3. Kérj tőle ajánlást most! Melyik ismerősének van legnagyobb szüksége MiniCRM-re?

Mentés

Hozzáadás

Cím

Érintettek

Lista

Fájl csatolása

Én (Tóth Norbert)

Nincs típus

2020. szeptember 30. szerda

12 Szöveges ajánlás kérése

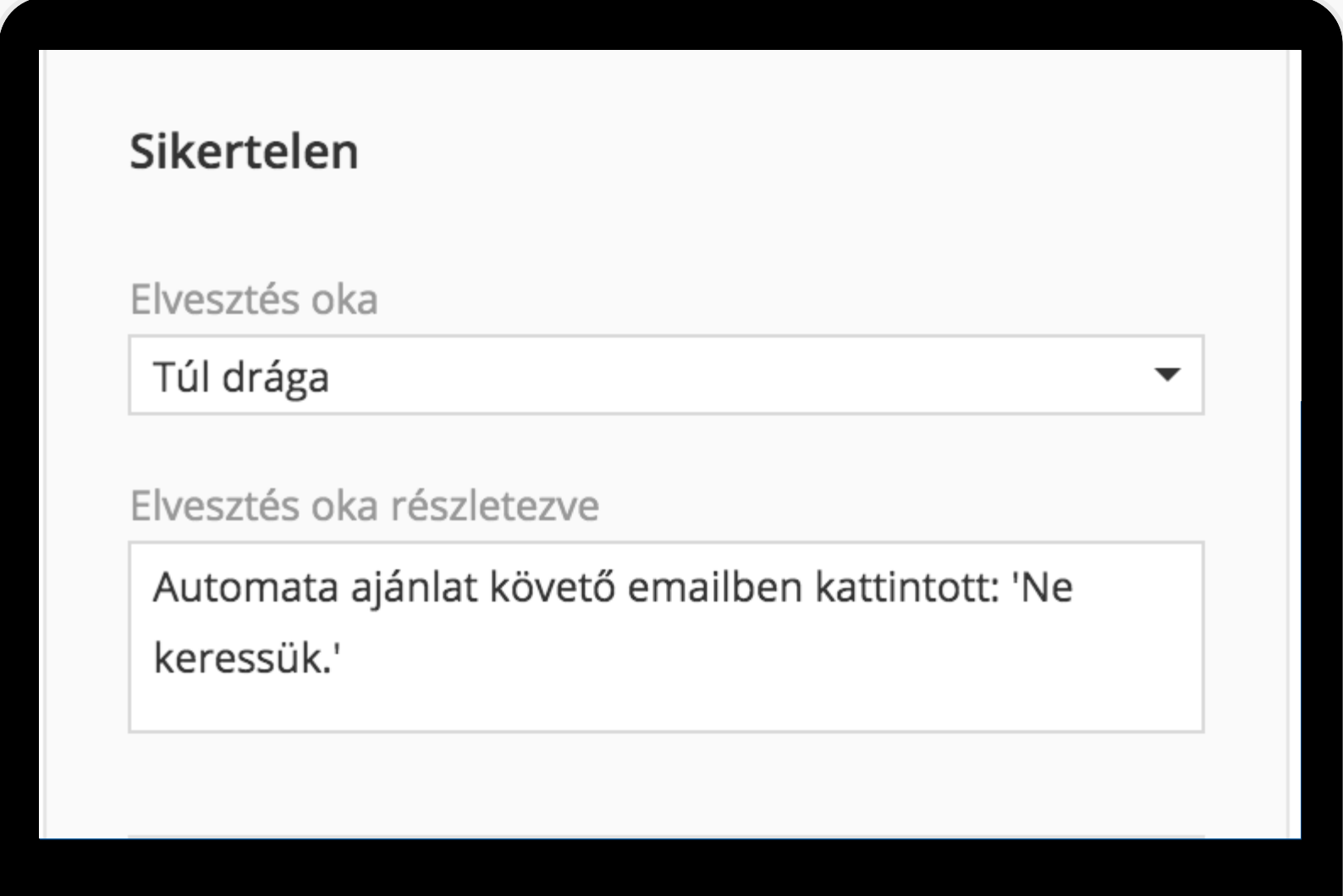
Ha másik ügyfelet nem is tud ajánlani, szöveges referenciát kérhetünk új ügyfelünktől, amit megoszthatunk weboldalunkon.

A MiniCRM-ben ezt is automatizálhatjuk, beidőzített e-maillal kérhetjük erre ügyfeleinket. Az új referenciák beérkezéséről a MiniCRM tájékoztatja a cégvezetőt.



13 Elvesztés okának rögzítése

Ennek fontosságát nem lehet eléggé hangsúlyozni. Azáltal, hogy egy érdeklődő elvesztésének okát mindig jelöljük, kritikus információhoz jutunk. Erre a rendszerben riportot is létrehozhatunk, amiből kiderül, hogy miért veszítjük el a legtöbb érdeklődőt, vagy egy értékesítőnek mi a gyenge pontja.



Sikertelen

Elvesztés oka

Túl drága ▼

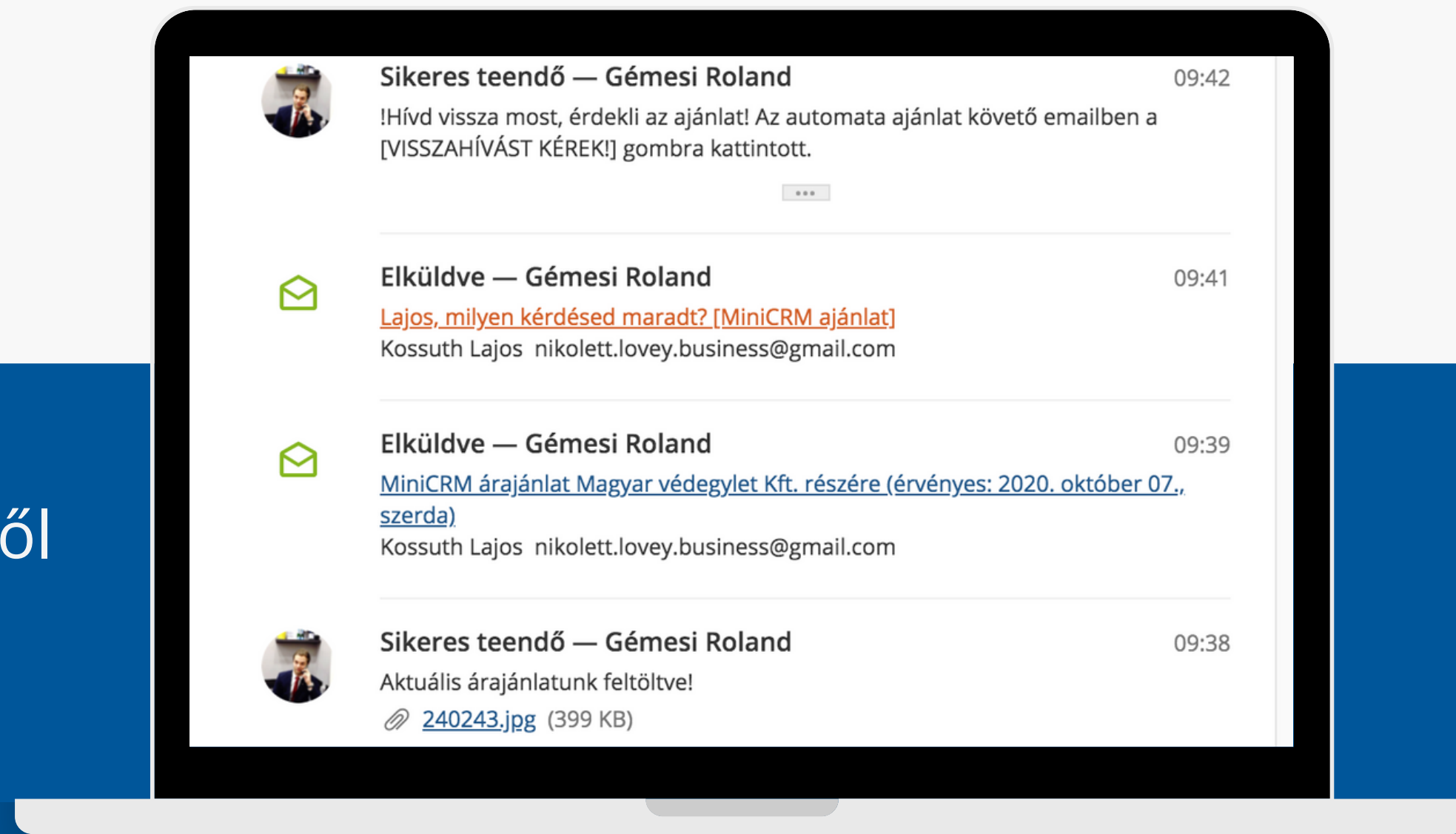
Elvesztés oka részletezve

Automata ajánlat követő emailben kattintott: 'Ne keressük.'

14 Kapcsolat újra felvétele

Ha most nem keresitek újra az elvesztett ügyeket, milliós árbevételről mond le a cégetek.

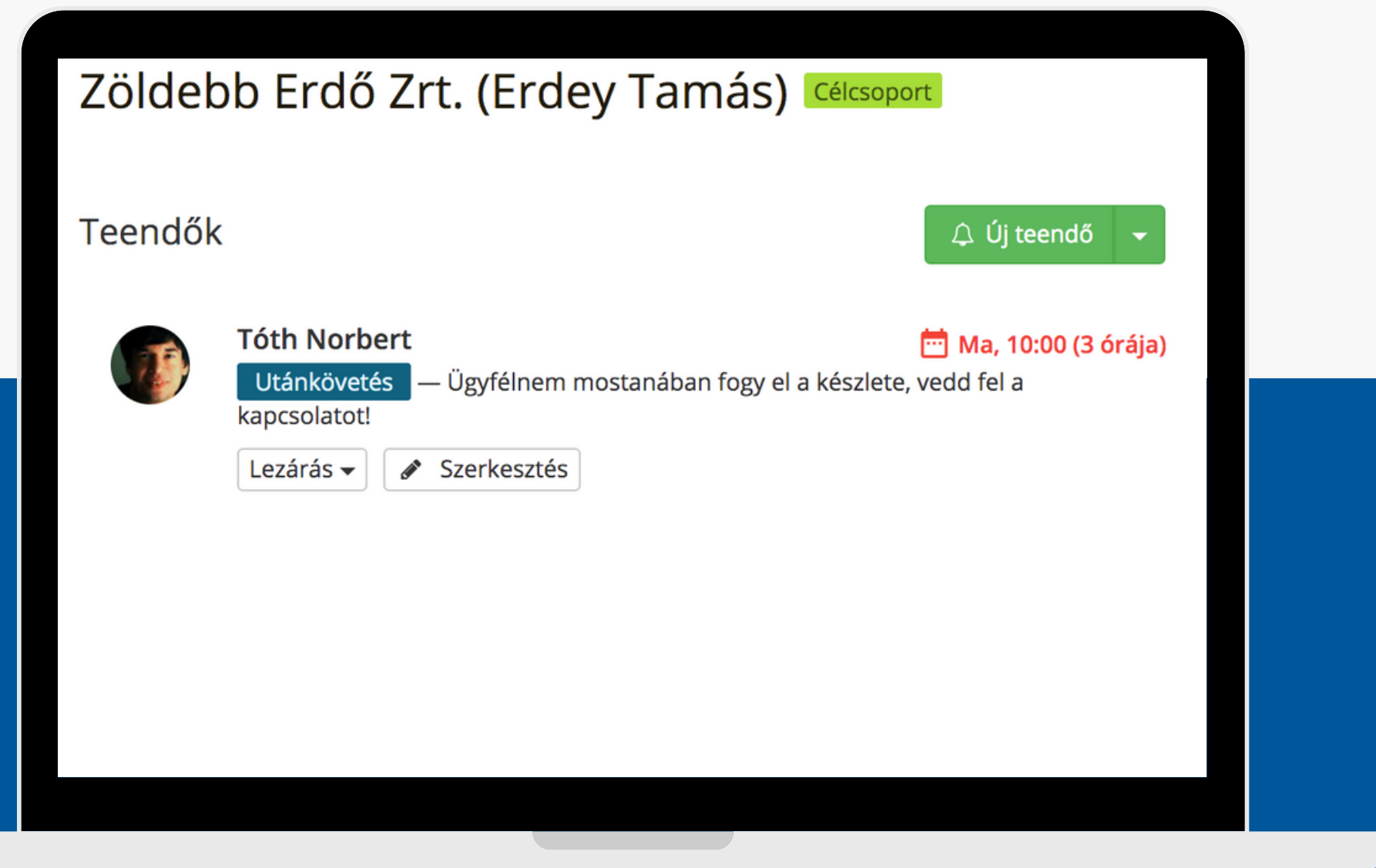
A MiniCRM abban segít, hogy nem csak az elvesztés okára tudunk rákeresni, de a teljes ügyfél előzményre is, amikor az értékesítő újra felveszi a kapcsolatot.





Újraeladás meglévő ügyfeleknek

Ez egy külön bemutatót is megér, de érdemes itt megemlíteni az újraeladást is. Ha olyan szolgáltatásunk van, amihez megadott időben érdemes újra értékesíteni, akkor ebben is segítséget ad a MiniCRM az időzíthető vagy automata figyelmeztetőkkel.





Értékesíts jobban MiniCRM-mel!

1. Indíts egy ingyenes tesztrendszer!
2. Beszéld meg igényeidet kollégáinkkal!
3. Élvezd ki a MiniCRM előnyeit!

Tesztrendszer indítok

Inkább konzultációt kérek

