



SalesKIT

Optimizing Sales Productivity



Fácil manejo de sus Actividades de Ventas.



Administración consolidada de Clientes y Contactos.



Flexibilidad para soportar cualquier Metodología de Ventas.



Seguimiento de actividades promocionales de su empresa y de su competencia.



SalesKIT mejora el desempeño y la productividad de su equipo de ventas

En mercados altamente competitivos y cambiantes, vender puede ser un gran reto. Usted tiene que saber todo acerca de sus clientes y contar con información actualizada que le permita tomar decisiones acertadas. Conocer las ofertas y actividades que su empresa y su competencia ejecutan se convierte en una ventaja competitiva importante para usted y su fuerza de ventas.

Al momento de crear nuevas oportunidades de negocio, preparar propuestas, y hacerle seguimiento a las actividades críticas será indispensable obtener y analizar toda la información actualizada tanto de su empresa como de la competencia. SalesKIT es una herramienta que le puede ayudar con esto..

Beneficios de SalesKIT:



- Aumenta la productividad del proceso de ventas.
- Identifica los clientes de mayor valor comercial.
- Aumenta la fidelización y satisfacción de clientes.



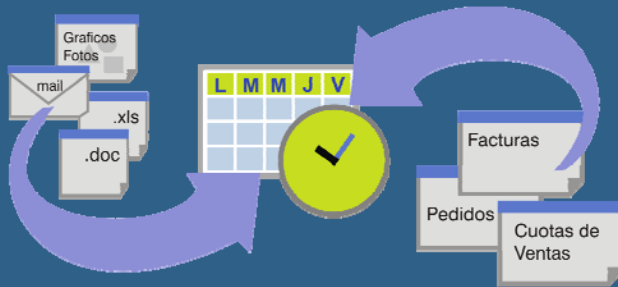
Flexible para soportar cualquier Metodología de Ventas

Al momento de crear nuevas oportunidades de negocio, preparar propuestas, y hacerle seguimiento a las actividades críticas será indispensable obtener y analizar toda la información actualizada tanto de su empresa como de la competencia. SalesKIT es una herramienta que le puede ayudar con esto.



Organización y planeación de Actividades

Para asegurar que ningún negocio se vaya a parar o a perder, el proceso de administración de oportunidades se configura en SalesKIT. De esta manera se administra cualquier actividad, especificando el tiempo de respuesta, y los siguientes pasos a seguir, para mantener la negociación en camino. SalesKIT brinda funcionalidades enfocadas a la planeación, ejecución, y gestión de sus estrategias de venta.



Administración de Clientes y Contactos

Con SalesKIT logre un profundo conocimiento de sus clientes actuales y prospectos para construir unas relaciones leales y rentables. Capturando información completa y actualizada de toda relación con sus clientes, sus representantes de ventas pueden hacer seguimiento, revisar y administrar toda la información de sus clientes en un solo lugar, mientras las áreas de administración de ventas y la gerencia pueden consultar la misma información en línea y consolidada, dando como resultado una experiencia consistente en el

Principales características de SalesKIT

- Flexible para cualquier metodología de ventas y flujo de aprobación.
- Permite un seguimiento de citas y compromisos con sus clientes, en un calendario gráfico y amigable donde podrá planear las nuevas actividades de acuerdo a la disponibilidad de su equipo de ventas.
- Se puede reasignar fácilmente tareas a otras personas, agendar citas y eventos, y tener el histórico de todas las actividades.
- Permite establecer objetivos de ventas y seguimiento en cuotas de ventas, compromisos de pago y de cartera.
- Permite un fácil seguimiento de actividades promocionales de su empresa y de la competencia.
- Se pueden generar Informes por representante de ventas del resumen de sus actividades y reportes programados en fecha y destinatario.
- Cuenta con niveles de confidencialidad según permisos de usuarios.
- Permite integrar las actividades a su sistema de correo empresarial (Lotus Notes o Outlook)
- Se puede integrar con diferentes sistemas transaccionales, como SAP, As400 y ORACLE, etc.
- Se pueden administrar las consultas, quejas y reclamos, y demás solicitudes del cliente en el módulo de Casos de Servicio.
- Cuenta con una Interface y pantallas intuitivas y de fácil aprendizaje.