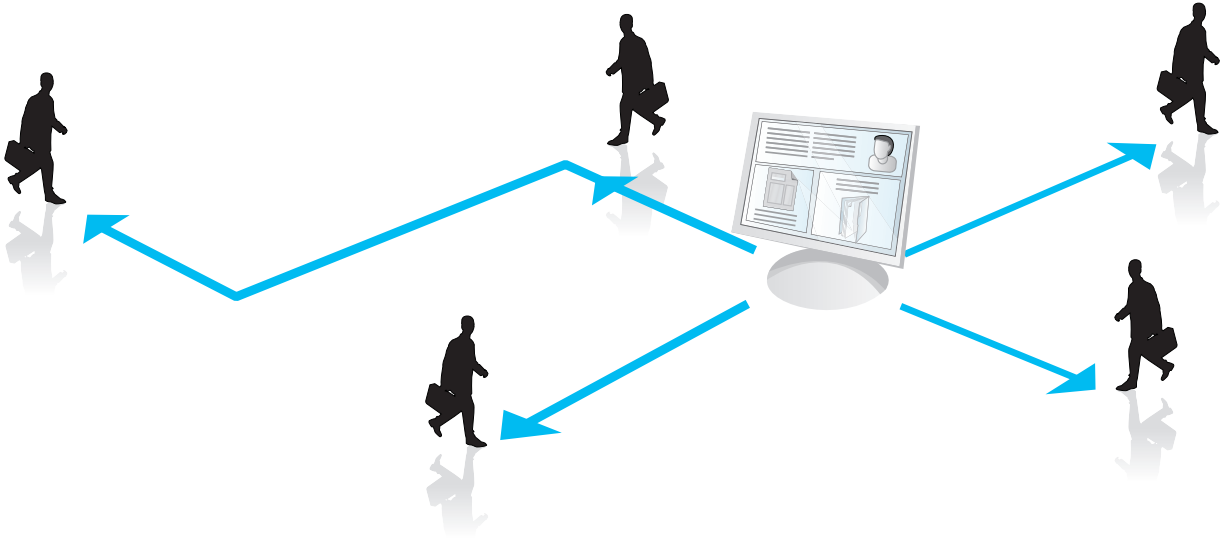




SYMFONI

SALES

Symfoni Sales er et komplet salgssupportsystem til både sælgere og salgsledelse, der giver kontrol over alle salgsprocesser i en virksomhed.



Systemet giver alle medarbejdere, som har kundekontakt, adgang til den samme information, således at alle kan arbejde mere effektivt - både mod markedet og den individuelle kunde.

Målrettet salgsarbejde

Systemet indeholder flere oversigter med al den information sælgere og salgsledelse har behov for i et målrettet og kontrolleret salgsarbejde. Salgsmulighederne bliver kvalificeret og metodisk vurderet efter sandsynlighed.

Information om virksomhedens pipeline, og sandsynligheden for at muligheden bliver til et reelt salg, er sorteret gennem forskellige kriterier, såsom hvem der er ansvarlig for salgsmuligheden, hvilken måned en kontrakt forventes indgået, hvilken kunde muligheden gælder m.v.

Brugervenlig grænseflade

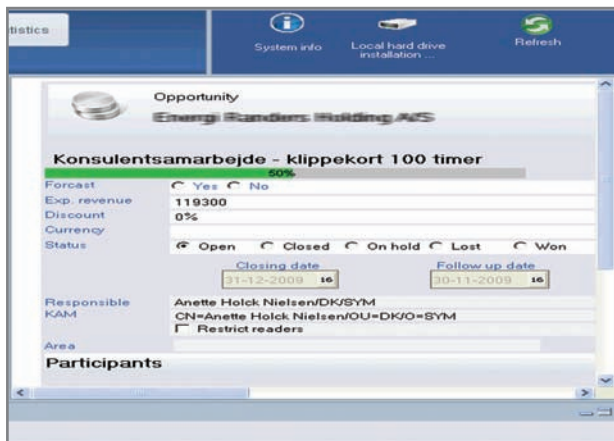
I Symfoni Sales Support finder man al relevant information om kunden eller kontakten i ét billede. Al kontaktinformation og tidligere korrespondance fremkommer i en brugervenlig grænseflade.

I samme billede opretter man også mail, dokumenter, tilbud og anden information, der er nødvendigt for daglig pleje af og opfølgning på eksisterende kunderelationer, samt for indgåelse af nye.

Forhåndsdefinering af salgsprocesser

Symfoni Sales Support giver virksomheden mulighed for at opbygge egne salgsprocesser. Denne metodik giver en rigtig god mulighed for at strukturere sælgerens hverdag ved forhåndsdefinering af forskellige salgsprocesser i faser.

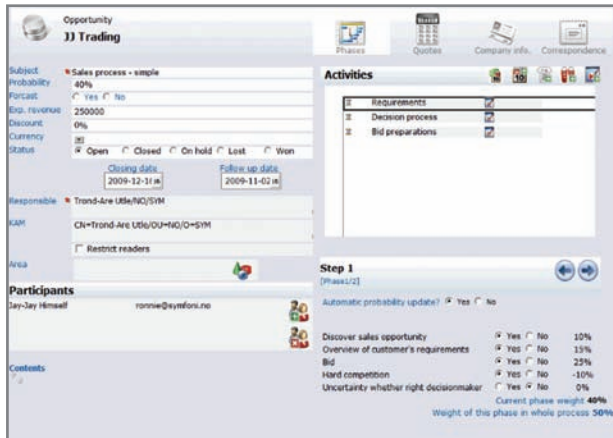
Virksomheden kan dermed differentiere salgsprocesserne efter kompleksitet eller variationer knyttet til afdeling, region eller land. På denne måde lettes sælgerens arbejde, kvaliteten i salgsarbejdet sikres og man opnår en professionel og konsistent arbejdsform på tværs af afdelinger og lokationer.



- Alt ligger i én arbejdsflade!

Nemt at udarbejde tilbud

Udover adgangen til forhåndsdefinerede salgsprocesser, kan man hente produktinformation ved udarbejdelse af tilbud, så opfølgning kan foregå på produktniveau.



I selve tilbudsdokumentet er der en indbygget generator, som indhenter information om betegnelse, priser, antal og eventuelle rabatter. Med ét tastetryk præsenterer systemet en komplet oversigt over, hvad tilbuddet omfatter og til hvilke betingelser.



Disse faktorer bidrager til høj kvalitet både på det, som sendes til kunden, og på kvantificerbar information i systemet.

Symfoni Sales er relevant med:

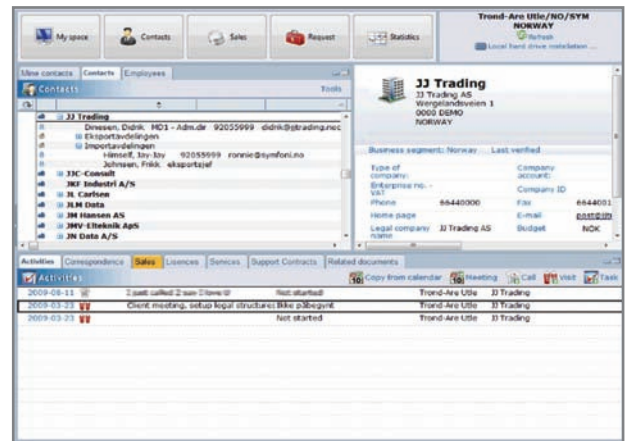
- **Symfoni Request**

Et værktøj til håndtering af virksomhedens henvendelser - uafhængigt af om de er interne eller eksterne

Hurtigt overblik

Symfoni Sales Support er opbygget til at fungere i en "dashboard" brugergrænseflade, som viser al relevant information om kunden eller kontakten i ét billede.

Denne information kan være knyttet til kontrakter, præsentationer, tilbud, mail, møder, økonomisk information, salgsmuligheder eller hvem, der arbejder med denne kunde i et team etc.



Dette giver et hurtigt overblik og en meget brugervenlig grænseflade, hvilket er vigtigt i en hektisk hverdag. Denne teknologi gør det også muligt at knytte løsningen til mange forskellige bagvedliggende systemer.

Brugeren slipper for at "tænke på", hvilke applikationer og databaser han eller hun skal gå ind i. Alt ligger i én arbejdsflade!



Brugervenligt værktøj

Symfoni Sales er et gennemgående brugervenligt værktøj, med enkel navigation, let adgang til relevant information og giver overblik over virksomhedens aktiviteter og muligheder.



Måltrettet salgsarbejde

Systemet indeholder flere oversigter med al den information sælgere og salgsledelse har behov for i et måltrettet og kontrolleret salgsarbejde.



Overblik

Symfoni Sales Support er opbygget til at fungere i en "dashboard" brugergrænseflade, som viser al relevant information om kunden eller kontakten i ét billede.