

# RAKSSQL – Zarządzanie sprzedażą

Efektywne zarządzanie sprzedażą jest kluczowym elementem w każdym przedsiębiorstwie.

W celu wspomagania procesów sprzedaży system RAKSSQL wyposażony został w moduł Zarządzania sprzedażą. Oferowane funkcje umożliwiają efektywne zarządzanie całym procesem sprzedaży, począwszy od rejestracji kontaktu handlowego, poprzez kontrolę poszczególnych faz procesu sprzedaży, a na wystawieniu faktury i kontroli należności kończąc. Moduł pozwala na dokładniejsze planowanie przyszłych wyników sprzedaży, pełną kontrolę pracy i wykorzystania potencjału poszczególnych handlowców i zespołów sprzedaży. Wprowadzając systematykę w działaniach handlowych przyczynia się do podniesienia standardu obsługi Klientów pozwalając w pełni wykorzystać zasoby drżące w firmie.

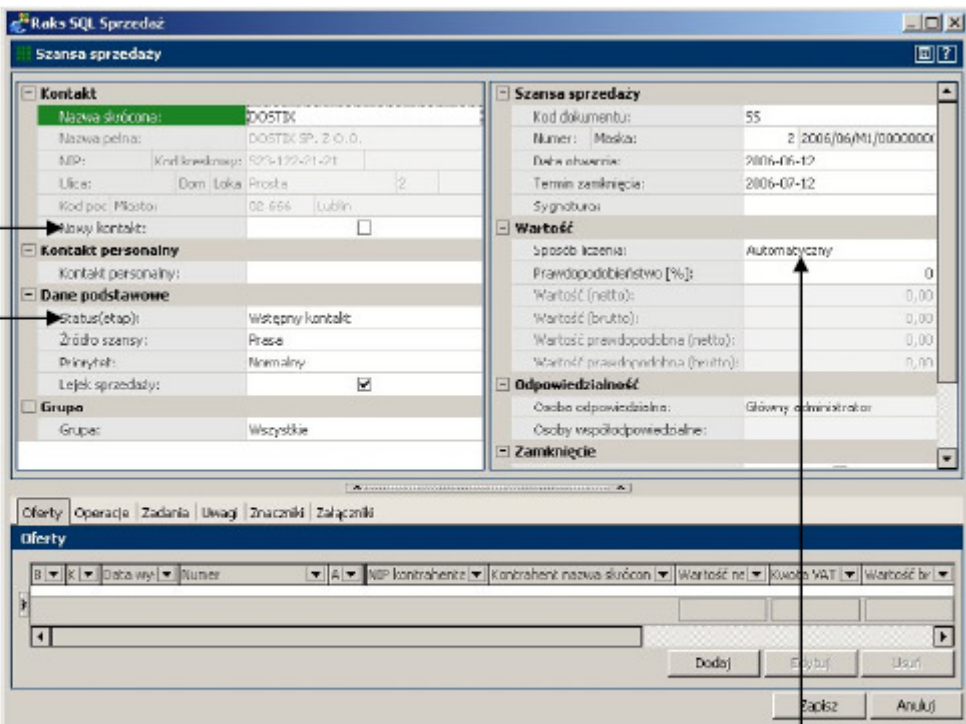
## Podstawowe cechy modułu:

- ✦ Prognozowanie zysków ze sprzedaży.
- ✦ Monitorowanie procesu sprzedaży (etapy sprzedaży, realizowane operacje i zadania).
- ✦ Analizowanie danych związanych z procesem sprzedaży oraz zakończoną sprzedażą.
- ✦ Ocena sprzedaży (ogólna ocena procesu sprzedaży w prognozowanym okresie, ocena efektywności pracy z punktu widzenia pracodawcy) podejmowanie właściwych decyzji, wyciąganie wniosków.

W skład programu wchodzi:

## Szanse sprzedaży

To tworzenie szans sprzedaży w kontekście wybranego kontaktu. Szanse sprzedaży są podstawowym elementem modułu zarządzania sprzedażą. Umożliwiają zarządzanie informacjami składającymi się na procesy sprzedaży.



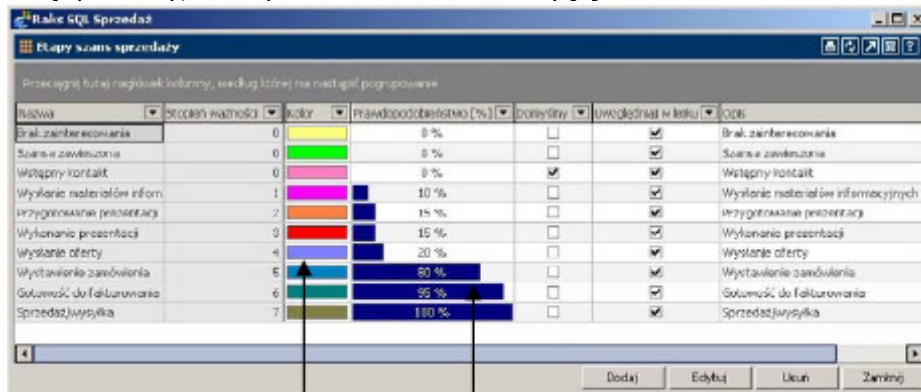
Jest to pole umożliwiające zarejestrowanie faktu pozyskania klienta.

Określenie statusu mówi, na którym etapie jest aktualnie proces sprzedaży.

Wartość szansy sprzedaży jest liczona na podstawie aktywnej oferty przypisanej do danej szansy sprzedaży lub wygenerowanego zamówienia.

## Oferty

Umożliwiają przygotowanie dowolnej listy produktów i przedstawienie klientowi wielu wariantów transakcji. Na podstawie oferty skierowanej do odbiorcy można wygenerować zamówienie. Ofertę można powiązać z szansą sprzedaży, która pobiera wówczas z oferty jej wartość.



Nazwa	Skoczek wartości	Kolor	Prawdopodobieństwo (%)	Dotyczy	Uwzględnia w celu	ICD
Brak zamierzenia	0	Yellow	0%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Brak zamierzenia
Scena zamierzenia	0	Green	0%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Scena zamierzenia
Wstępny kontakt	0	Pink	0%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wstępny kontakt
Wysłanie materiałów inform.	1	Magenta	10%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wysłanie materiałów informacyjnych
Przygotowanie prezentacji	2	Orange	15%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Przygotowanie prezentacji
Wysłanie prezentacji	3	Red	15%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wysłanie prezentacji
Wysłanie oferty	4	Blue	20%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wysłanie oferty
Wystawienie zamówienia	5	Dark Blue	80%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wystawienie zamówienia
Gotowość do fakturowania	6	Light Blue	95%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Gotowość do fakturowania
Sprzedaż/wyślijka	7	Dark Green	100%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Sprzedaż/wyślijka

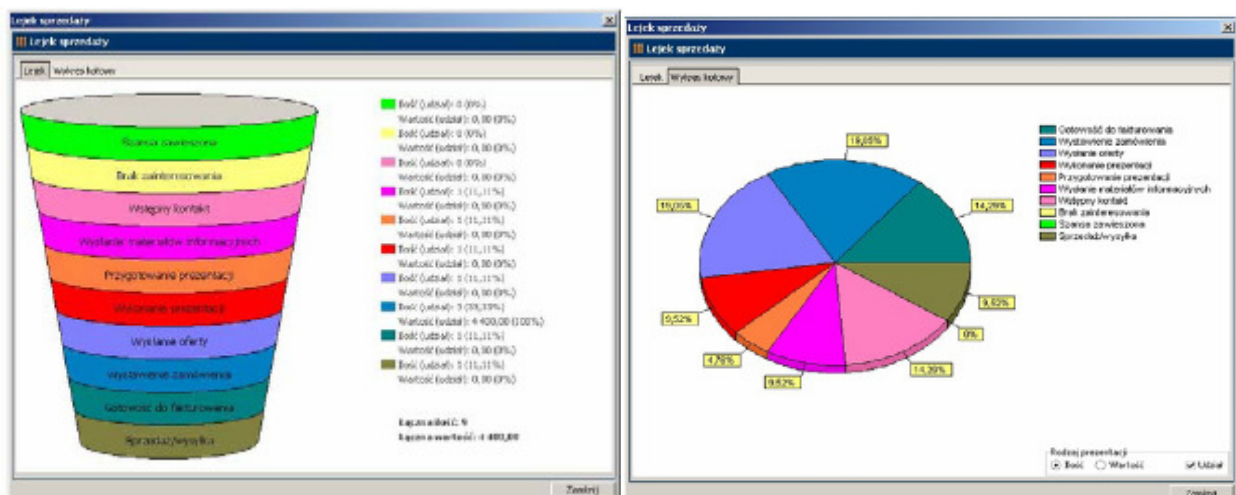
Każdy etap ma swoje odzwierciedlenie w odpowiednim kolorze

oraz w wielkości prawdopodobieństwa

## Prognozowanie, monitorowanie i analiza

Na podstawie wprowadzonych szans sprzedaży system umożliwia dokonanie szerokiej gamy analiz procesów sprzedaży np.

- ⊗ ilość/wartość szans sprzedaży z wyszczególnieniem nowych klientów,
- ⊗ ilość/wartość szans sprzedaży otwartych w danym przedziale czasu,
- ⊗ ilość/wartość szans sprzedaży, których termin zamknięcia znajduje się w danym przedziale czasu,
- ⊗ rozpiętość prawdopodobieństw sukcesu, etapów, wartości (dynamika),
- ⊗ terminowość działania – ilość szans zamkniętych w planowanym terminie (ilość szans przeterminowanych),
- ⊗ skuteczność działania – ilość szans zakończonych sukcesem i porażką,
- ⊗ ilość/wartość wystawionych ofert i zamówień.



## Zarządzanie umowami z odbiorcami/dostawcami

Funkcjonalność umożliwia zarządzanie umowami realizowanymi w ramach współpracy zarówno z odbiorcami jak i dostawcami. Umowy mogą być jednorazowe lub cykliczne np. abonamenty, opłaty czynszowe.

## Podstawowe korzyści

- ✚ **Pełen obraz firmy**  
System umożliwia łatwą i szybką kontrolę działań prowadzonych przez handlowców. Określa etap realizacji i szanse skutecznej sprzedaży w podziale na kanały sprzedaży, klientów i pracowników. Pozwala na prognozowanie przyszłych przychodów.
- ✚ **Większa efektywność sprzedaży**  
Moduł Zarządzania sprzedażą wprowadza skrócenie cyklu sprzedaży i zwiększenie jej skuteczności. Dostępne narzędzia umożliwiają między innymi zarządzanie informacjami o potencjalnych klientach i szansach sprzedaży, dostosowywanie reguł przepływu informacji w celu automatyzacji sprzedaży, tworzenia ofert, a także zarządzania zamówieniami.
- ✚ **Wiedza na temat potrzeb klientów**  
Korzystając z dostępnych raportów, można prognozować przychody, oceniać działania biznesowe oraz ich wydajność, śledzić sprzedaż i efektywność obsługi klientów, a także wychwytywać i analizować trendy, czy zagrożenia jakie pojawiają się w procesie sprzedaży.
- ✚ **Łatwy dostęp do informacji**  
Mając całościowy obraz poszczególnych klientów lub grup klientów, można łatwo zdefiniować priorytety ich obsługi. Pracownicy mają wygodny dostęp do pełnej informacji o kliencie i wszystkich dokumentach związanych z procesem sprzedaży (oferty, zamówienia, itp.). Menadżerowie sprzedaży mogą dokonywać analiz tych danych w różnych przekrojach i na różne potrzeby, a także w łatwy sposób przysyłać tak otrzymane dane do innych programów np. Excela w celu dalszej obróbki.
- ✚ **Pełna integracja RAKSSQL**  
Brak konieczności wielokrotnego wprowadzania tych samych danych usprawnia procesy biznesowe w firmie. Dzięki integracji z pozostałymi elementami systemu RAKSSQL, zmiany informacji o klientach, kontaktach, zamówieniach i cenach są widoczne w całej firmie.
- ✚ **Zwiększenie przychodów firmy**  
Dzięki systemowi RAKSSQL można oszacować wartość klienta dla firmy. Szybko sprawdzić intensywność zamówień i jakość klientów. Przygotowanie specjalnej oferty w zależności od rodzaju klienta i lepsze dostosowanie oferty do jego potrzeb pozwala zwiększyć sprzedaż.
- ✚ **Dostosowywanie i rozbudowa systemu według indywidualnych potrzeb**  
Program RAKSSQL umożliwia szybkie i bezproblemowe skonfigurowanie interfejsów użytkownika i procesów przepływu informacji w celu uzyskania rozwiązania dostosowanego do bieżących potrzeb firmy, a także skalowanie oprogramowania, gdy potrzeby zmieniają się w przyszłości.
- ✚ **Wielowymiarowe raporty**  
Zaawansowane narzędzia raportowania pomagają dostrzec najczęstsze problemy związane ze sprzedażą do obecnych i nowych klientów, pozwalają poznać ich potrzeby, śledzić przebieg procesów i ocenić wydajność prowadzonej przez firmę działalności.