



SELLMICO

do obsługi sieci sprzedaży

Sellmico to rozbudowany system do sprzedaży usług telekomunikacyjnych, dostawy energii elektrycznej i innych mediów, obsługujący zarówno kanał bezpośredni jak i pośredni, łączący cechy CRM i PRM.

Sellmico sprawdza się wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z podpisywaniem umów i określaniem w nich złożonych warunków realizacji usług i ich cen.

Wspólne działania rynkowe i optymalizacja sprzedaży

Wielość różnorodnych mechanizmów, takich jak zarządzanie namarami i leadami, przydziały i rezerwacje klientów pozwalają na skuteczną penetrację rynku a wbudowane zadania i kalendarz zapewniają kontrolę na każdym "szczeblu dowodzenia".

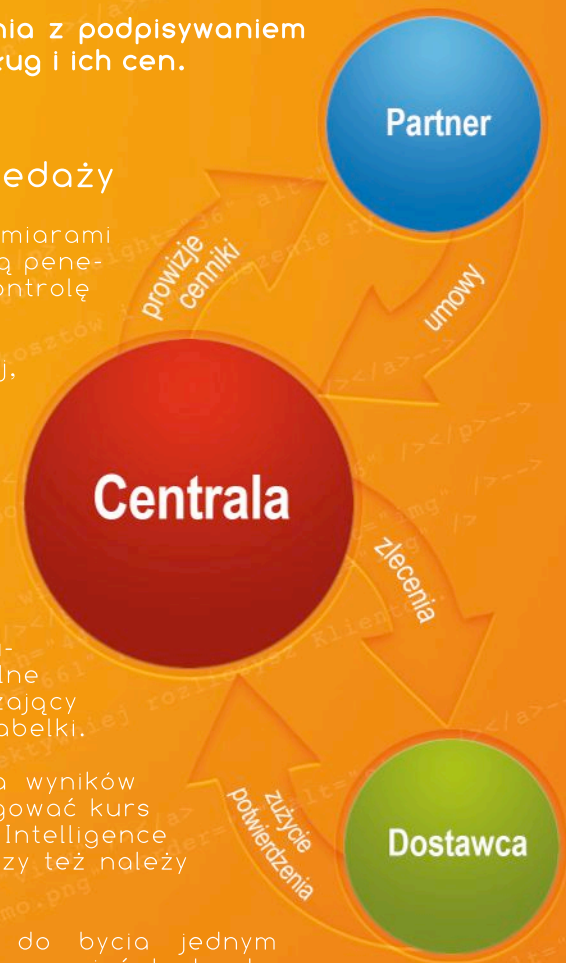
Sellmico umożliwia definiowanie elastycznej oferty handlowej, uwzględniającej wiele kryteriów cen (np. kategorie klienta, okresy sprzedaży) oraz indywidualizację warunków handlowych. Wbudowane generatory dokumentów usprawniają przygotowanie dokumentów dla Dostawców.

Prowizje i trendy sprzedażowe

Sellmico oferuje wyliczanie różnego rodzaju prowizji. Formuły kalkulacyjne mogą uwzględniać progi, zwroty prowizji czy indywidualne stawki. Obsługę prowizji ułatwia zaawansowany edytor, sprowadzający złożoność czynników cenotwórczych do prostej, wielowymiarowej tabelki.

System jest przygotowany tak, aby w momencie zagrożenia dla wyników sprzedaży można było odpowiednim impulsem prowizyjnym skorygować kurs jakim podążają siły sprzedażowe, a dzięki mechanizmom Business Intelligence Zarząd może szybko dowiedzieć się czy operacja się powiodła, czy też należy kontynuować zmiany.

Zastosowane innowacyjne rozwiązania predystynują Sellmico do bycia jednym z najbardziej zaawansowanych systemów do obsługi sprzedaży poprzez sieć dealerską.



Korzyści z zastosowania Sellmico:

- Proste zarządzanie złożonymi strukturami sił sprzedażowych
- Prowadzenie efektywnej eksploracji rynku
- Szybkie reagowanie na potrzeby potencjalnych i aktualnych Klientów
- Łatwe analizowanie wyników sprzedaży i zagrożeń dla szans sprzedaży
- Zwiększenie skuteczności premii i prowizji oraz optymalizacja zarządzania kosztami
- Skuteczne zarządzanie czasem własnym i zaangażowanych podmiotów

Funkcjonalności Sellmico

Zarządzanie siłami sprzedaży

Kartoteka partnerów, przedstawicieli handlowych i ich przełożonych
Struktura organizacyjna sprzedaży
Hierarchia podległości służbowych
Geograficzny zakres działania
Upoważnienia i zarządzanie upustami

Zarządzanie pracą

Zarządzanie zadaniami własnymi i podwładnych
Zarządzanie rezultatami zadań
Zarządzanie kalendarzem w ujęciu dziennym, tygodniowym, miesięcznym
Raportowanie pracy, rejestracja spotkań i ich rezultatów
Tablica ogłoszeniowa z określaniem adresatów (m.in. według roli, miejsca w strukturze)
Zarządzanie wyposażeniem i kosztami działalności handlowej

Procesy sprzedażowe

Kartoteka namiarów z obsługą przydziałów i rezerwacji potencjalnych klientów partnerom
Zarządzanie szansami sprzedaży wraz z analizą niepowodzeń
Definiowanie właściwości cenników (np. okresy sprzedaży, okresowa stałość cen) oraz stawki zależne od różnych czynników cenotwórczych (np. długość umowy, wolumen sprzedaży, kategoria)
Obsługa pełnego procesu przygotowywania, akceptacji i realizacji umowy
Wydruki umów i innych dokumentów
Obsługa zmian warunków handlowych, przedłużanie, kontynuacje, rezygnacje, cesje umów

Dostawcy

Generacja dokumentów niezbędnych do aktywacji lub deaktywacji
Import billingów wykorzystania usługi (np. zużycie, połączenia) do rejestrów sprzedaży

Prowizje

Prowizje dla partnerów lub pracowników
Obsługa różnych rodzajów prowizji (za sprzedaż, menedżerskie, potrącenia)
Definiowalne kalkulacje i rozliczenia w różnych okresach prowizyjnych
Możliwość uzależnienia wypłaty prowizji od warunków
Obsługa zwrotów prowizji przy deaktywacji usług
Generacja raportów prowizyjnych wraz ze szczegółowym billingiem składowych naliczeń prowizji

Analizy i raportowanie

Tworzenie, generowanie i wydruki raportów
Analizy wielowymiarowe i wykresy

Partnerzy mają dostęp tylko do funkcjonalności i danych ich dotyczących, wynikających ze zleconych zadań, przydzielonych klientów, rezerwacji, przygotowywanych umów, naliczonych prowizji.

