

Vertrieb

Möchten Sie Ihre Vertriebsplanung in Ihre Betriebsabläufe integrieren?

Mit dem Microbizz-Vertriebsmodul können Sie Verkaufsm Meetings, Nachverfolgungen und Angebote effizient verwalten. Sie können Interessenten registrieren, die Entwicklung Ihrer Pipeline verfolgen, effektive Follow-up-Verfahren erstellen und E-Mail-Kampagnen durchführen.

Alles basiert auf Echtzeitdaten, sodass Sie rund um die Uhr einen Überblick über laufende Verkaufsfälle, potenzielle Kunden, Budgetstatus und vieles mehr haben.

Durch die Nutzung des Vertriebsmoduls als Teil Ihrer Microbizz-Lösung integrieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten und -planung nahtlos in Ihre Betriebsabläufe. So kann Ihre Serviceabteilung Vertriebspotenziale im Zusammenhang mit einer Serviceaufgabe entdecken, während Ihre Vertriebsorganisation neue Serviceaufträge generiert.

Mit Microbizz können solche Vertriebschancen einfach im Vertriebsmodul als Angebote für ein Follow-up erstellt werden.

Das Microbizz Vertriebsmodul: Funktionalität

Vertriebsplanung

- Effiziente Planung auf Basis von Vertriebsbudgets, Kundentypen, Kampagnen, Zeitpläne und mehr
- Pläne erstellen auf Basis von relevanten Parametern wie Ziele, Ressourcen und Zeitpläne



Kampagnen

- Einfache Planung und Verwaltung von Kampagnen – z.B. basierend auf Kundensegmentierung, Vertriebsziele, Ressourcen



Budgetierung

- Zahlreiche Möglichkeiten der Budgetierung – z.B. pro Verkäufer, pro Team, pro Kampagne



Berichterstellung und Live-Ansicht

- Schnell und einfach Berichte abrufen und Übersicht, Status, Live-Ansicht und grafische Übersicht erhalten



