

MultiMark CRM Wholesale

MultiMark CRM Wholesale

En CRM-løsning udviklet til wholesale-branchen

Vil I have et velorganiseret salgsarbejde og overblik over alle jeres salgsaktiviteter? Så skal I arbejde med en branchespecifikt CRM-løsning. Løsningen giver jer moduler, som er udviklet til at løse lige præcis de udfordringer, som jeres salgsstyrke har, når den fx arbejder med kampagner, indsamling af markedsspørgsmål og besøgsplanlægning.

Kampagnestyring

MultiMark CRM Wholesale gør det nemt for jeres salgskonsulenter at lave besøgsplanlægning og korrekt ordreoptag, til de rigtige priser. Med kampagne-styringsmodulet sikrer I, at materialer og priser er tilgængelige for hele salgsstyrken. Så er der altid styr på alle jeres rabataftaler og sortimenter. Modulet gør det også nemt at arbejde struktureret med indsamling af markedsspørgsmål.

Relationer på flere niveauer

MultiMark CRM Wholesale dækker effektivt jeres behov for at håndtere relationer mellem flere led. Det kan være fra grossist, kæde, butik til den enkelte kontaktperson, samt sortimenter på både kæde- og butiksniveau.

Kampagner og ordreoptag

Kampagnemodulet hjælper jer med at styre indsalgsperioden. Så I sikrer salg til korrekte priser, og, at den rigtige mængde varer er tilgængelige i butikken, mens en kampagne er aktiv. Med central styring af kampagnematerialer og priser, har konsulenten adgang til den aktuelle pris på planlagte, aktive og kommende kampagner.

Funktionen "Avanceberegning" giver salgskonsulentten en stærk forhandlingsposition i salgssituationen.

"Click and Go" funktionen gør det nemt og hurtigt for konsulentten at lave ordreoptag direkte i butikken. En offline klient sikrer, at data er tilgængelige, også når salgskonsulentten er uden en stabil internetforbindelse. Når konsulentten igen arbejder online, sender systemet ordren.

Indsamling af markedsspørgsmål

MultiMark CRM Wholesale gør det muligt at arbejde struktureret med at indsamle og dokumentere data, fx markedsspørgsmål om distribution og facing.

Salgskonsulenterne indsamler data in-store, og kan hurtigt notere svar på markedsspørgsmål - har butikken opsat standen, hvilke produkter bliver jeres produkt sat ved siden af, er produkterne præsenteret som aftalt osv. POS-data giver salgskonsulentten unik mulighed for at følge butikernes salgsmønstre.

Besøgsplanlægning

MultiMark CRM Wholesale gør besøgsplanlægningen mere enkel og overskuelig. Det er vigtigt, at kunderne bliver besøgt med de mest optimale intervaller, for at sikre indsalget i rette tid. Med svarene på de indsamlede markedsspørgsmål, fx om konkurrentdistribution, kan hjælpe konsulentten med at identificere optimerings- og salgsmuligheder hos kunden.

Muligheder for salgskonsulenterne

Salgskonsulenterne har altid information til rådighed omkring deadlines og KPIer, både deres personlige og afdelingens mål.

En "trafiklysfunktion" kan sættes op til at afspejle forskellige parametre, fx et individuelt salgsbudget holdt op imod målopfyldelse til dato. Sælgeren kan også udtrække informationer om egne aktiviteter, fx besøgsfrekvens, omsætning pr. butik og pr. produkt sammenholdt med de opsatte KPIer, overdue aktiviteter og planlagte kampagner.

KPIer

I får et hurtigt og retvisende overblik over alle jeres KPIer, fx besøgsstatistikker, kundeloyalitet og kundelønsomhed, budgetopfølgingsrapporter, omsætningstal, prognoser og pipeline.

I kan også trække jeres salgsstatistikker på kæde- og butiksniveau, produktniveau, den enkelte sælger og den enkelte sælgers aktiviteter.

FORANKRING AF SALGSSTRATEGI & KAMPAGNER

Brug MultiMark CRM Wholesale som et ledelsesværktøj, der kan hjælpe jer med at forankre jeres salgsstrategi og kampagner.

ALTID OVERBLIK OVER KPIer

I har til enhver tid overblik over alle jeres vigtigste KPIer. Det betyder, at I kan være på forkant og blive endnu bedre til at opdage og udnytte de salgsmuligheder der opstår.

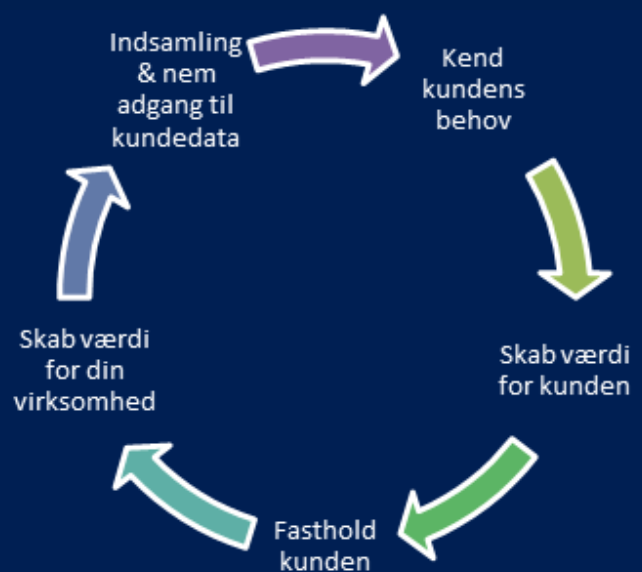
Øget værdi med MultiMark CRM Wholesale

Når du indsamler informationer om dine kunde bliver det langt nemmere for virksomheden at forudse hvad kundens behov er.

Hvis du kan møde dine kunders behov meget præcist, kan du skabe værdi for kunden. På den måde sikrer du tilfredse kunder, som vil blive ved med at handle med din virksomhed. Det siger sig selv, når du skaber værdi for kunden, skaber du også værdi for din egen virksomhed. Og når I arbejder struktureret med salgs- og kampagneaktiviteter bidrager det bl.a. til en øget salgsaktivitet.

Det overblik MultiMark CRM Wholesale giver, bidrager til en højere grad af kvalificerede beslutninger, fordi de bliver taget på baggrund af de omfattende data I indsamler og strukturerer i systemet.

Det betyder også, at I kan styrke jeres forhandlingsposition bl.a. ved årsaftaler, fordi I har data der understøtter argumenterne i forhandlingsprocessen.



Fordelene ved en CRM-løsning skræddersyet til wholesale

Kampagnestyling sikre at sælgerne, nemt og korrekt, kan lave indsalg i hele kampagneperioden.

Alt information samlet på et sted. Det sikrer, at I har det fulde overblik.

Mange muligheder for central styring af korrekte og opdaterede informationer til salgskonsulenten.

Ved at lette tunge administrative arbejdsgange, kan salgskonsulenten koncentrere sig om jeres kunder og salgsarbejdet.

En struktureret metode til dokumentation, fx indsamling af data om kunder, distributions- og markedsspørgsmål.

Lettere at dele viden på tværs af organisationen.

Styrket forhandlingsposition.

Integrationer

MultiMark CRM giver mulighed for integration til stort set alle typer af applikationer og vi har stor erfaring i at integrere til fx:

- ERP-system
- EDI-interface
- POS-data
- BI-løsning
- Outlook kalender og e-mail integration med simpel drag & drop funktion
- Adresseleverandør
- Sociale medier
- Hjemmeside.

Vores referencer



Dansk
Træemballage A/S



Det Danske Spiritus Kompagni A/S

