



USŁUGA IDENTYFIKACJI SPRZEDAŻY

UIS to rozwiązanie, dzięki któremu zdobędziesz wiedzę o wszystkich sklepach, które kupiły Twoje produkty – kupiły nawet bez udziału Twoich sił sprzedaży. Poznasz lokalizacje tych sklepów i zdecydujesz, czy Twoi Przedstawiciele powinni je odwiedzić. UIS daje informacje zarówno o nowych potencjalnych sklepach, jak też o ich potwierdzonych fakturami zakupach. Automatycznie.

! PROBLEMY

- Brak wiedzy o tym, do których sklepów powinni docierać przedstawiciele i w których wykonają najbardziej efektywne wizyty.
- Brak wiedzy o najlepszych sklepach kupujących Twoje produkty u dystrybutorów, z pominięciem Twoich przedstawicieli.
- Prowadzenie rozliczeń z dystrybutorami jedynie na podstawie deklarowanych przez nich wartości (czyli na podstawie tabel w excelu, a nie danych z systemu).
- Rozliczanie i wynagradzanie przedstawicieli jedynie na podstawie deklarowanych wartości (czyli danych o złożonych, ale niekoniecznie zrealizowanych zamówieniach).
- Trudności w dotarciu do nowych klientów.
- Utrudniona ocena rzeczywistego potencjału klientów.



💡 ROZWIĄZANIE

Usługa Identyfikacji Sprzedaży wykorzystuje dane z faktur przekazywanych automatycznie przez dystrybutorów. Dzięki temu uzyskujesz wiarygodne dane sprzedażowe, potwierdzone dokumentami. Możesz je analizować w wygodnych raportach Biqsens, przeznaczonych odpowiednio dla Szefa Sprzedaży, Regionalnego Kierownika Sprzedaży, i przedstawiciela. **W ten sposób poznasz pełny obraz sprzedaży swoich produktów, zarówno realizowanej przez przedstawicieli, jak też przez dystrybutorów. Znając rzeczywisty poziom sprzedaży i zwrotów łatwiej ocenisz potencjał klientów, ale też odkryjesz nowe sklepy, których do tej pory nie odwiedzali Twoi przedstawiciele. Rozliczysz współpracę z dystrybutorami na podstawie wiarygodnych danych, a przedstawicieli wynagrodzisz za sprzedaż, która rzeczywiście została zrealizowana.**





USŁUGA IDENTYFIKACJI SPRZEDAŻY

KORZYŚCI

- Identyfikacja nieobsługiwanych przez przedstawicieli klientów o wysokim potencjale.
- Znajomość rzeczywistego poziomu sprzedaży i zwrotów produktów.
- Znajomość wszystkich sklepów, które kupują Twoje produkty.
- Łatwiejsza ocena potencjału dotychczasowych klientów.
- Łatwiejsza kontrola dystrybucji numerycznej.
- Rozliczanie współpracy z dystrybutorami na podstawie rzeczywistych danych.
- Rozliczanie i wynagradzanie przedstawicieli za faktycznie zrealizowaną sprzedaż.



**ZAPRASZAMY
DO KONTAKTU:**

marketing@sagra.pl
+48 601 200 444

