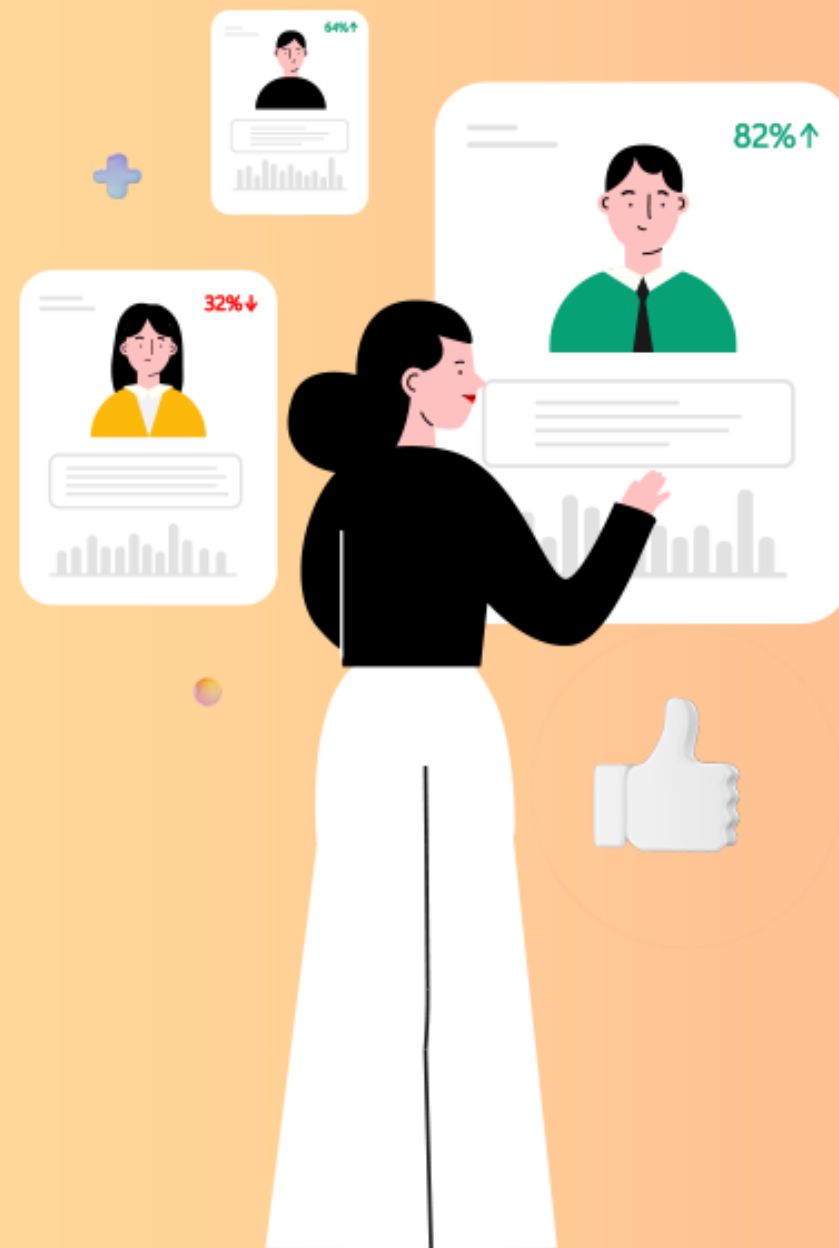


Rep Booster[⚡]

Przejrzysta analityka, która pomaga usprawnić i zoptymalizować pracę zespołu handlowego. Dzięki niej zbudujesz kolekcje, czyli listy przedstawicieli, u których występują problemy z efektywnością.

Dowiesz się na przykład, u kogo liczba zamówień jest zbyt niska lub kto traci czas na nieskuteczne wizyty i zbyt długie dojazdy do klientów. Kolekcje możesz następnie wykorzystać do planowania bardziej skutecznych działań w systemie Emigo.





Co nie gra?

Czy...

- przedstawiciele odwiedzają klientów, którzy nie składają zamówień?
- niektórzy z twoich przedstawicieli poświęcają zbyt wiele czasu na nieefektywne wizyty?
- są przedstawiciele, którzy zamawiają mniejszą liczbę SKU, niż wynosi średnia zespołu?
- przedstawiciele mogliby odwiedzać klientów w innej kolejności, skracając przy tym pokonaną trasę?

Rozwiązanie

Analityka Rep Booster pozwoli ci na analizę pracy przedstawicieli według poniższych wskaźników. Na ich podstawie możesz określić i wygenerować gotowe kolekcje przedstawicieli i użyć ich do dalszych działań naprawczych.

1 Zamówienia poniżej średniej zespołu

Wskazuje przedstawicieli, których zamówienia z uwzględnieniem rabatów mają wartość niższą, niż wynosi średnia zespołu. Dodatkowo prezentuje też liczbę kontaktów z klientami, powyżej lub poniżej średniej zespołu.

2 Liczba SKU poniżej średniej zespołu

Tu zobaczysz przedstawicieli, u których dystrybucja numeryczna produktów, wynikająca z ich zamówień jest niższa niż średnia zespołu.

3 Czas z wizyt bez zamówień powyżej średniej zespołu

Pokazuje przedstawicieli, u których czas wizyt niezakończonych zamówieniem w stosunku do ich wszystkich wizyt jest wyższy, niż wynosi średnia w zespole.

4 Odwiedzani klienci bez zamówień

Lista przedstawicieli, którzy odwiedzają większą liczbę klientów bez składania zamówienia, niż średnia zespołu.

5 Udział wizyt bez zamówień powyżej średniej zespołu

Wskazuje przedstawicieli, u których udział wizyt bez zamówień w stosunku do wszystkich wizyt jest wyższy niż średnia zespołu.

6 Kilometry nadmiarowe powyżej średniej

Przedstawiciele, których liczba nadmiarowych kilometrów dojazdu do klientów jest wyższa od średniej zespołu.

Analityka jest wygodna i łatwa w użyciu, prezentuje dane za bieżący oraz poprzedni rok. Otrzymujesz gotowe, zrozumiałe informacje. Jeśli chcesz, możesz je dodatkowo filtrować. Co najważniejsze, **możesz budować i modyfikować kolekcje przedstawicieli według powyższych wskaźników oraz zaplanować dla nich działania oraz usprawnić i zoptymalizować ich pracę.**

Co zyskasz?



Otrzymasz gotowe do użycia kolekcje przedstawicieli, oparte na wskaźnikach dotyczących ich pracy.



Sprawdzisz wyniki swoich przedstawicieli i wdrożysz działania poprawiające ich efektywność.



Łatwo i na podstawie rzetelnych danych rozliczysz swoich przedstawicieli z działań u klientów.



**Skontaktuj
się z nami!**

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ