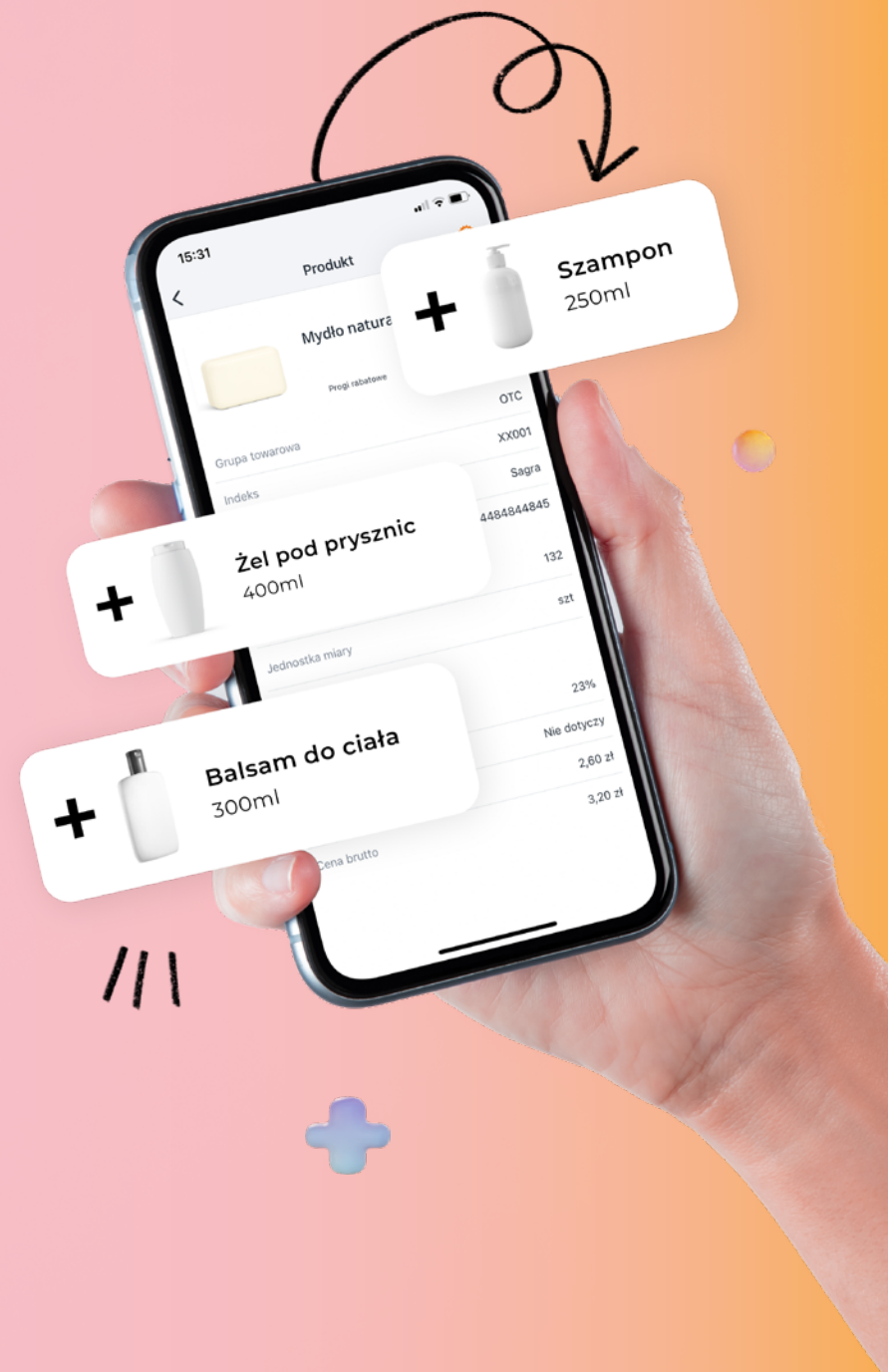




System Emigo **automatycznie podpowie** Twoim przedstawicielom produkty, które powinny znaleźć się w zamówieniu.

Podpowiedzi są budowane na podstawie między innymi dotychczasowych zamówień klienta, planu sprzedaży lub danych pochodzących z innych źródeł niż Emigo.





Problemy

- Długi czas wizyty i przygotowania zamówienia przez przedstawiciela.
- Zbyt mała liczba wizyt w ciągu dnia.
- Pomijanie niektórych produktów w zamówieniach – sprzedaż zawężona tylko do produktów - driver'ów.
- Zmniejszony obrót w trakcie onboardingu nowych przedstawicieli.
- Nieodzwierciedlanie planu sprzedaży w zamówieniach.
- Nieuwzględnianie w zamówieniach produktów nowych lub będących aktualnie w promocji.
- Brak realizacji celu sprzedaży, na przykład na produkty nowe lub będące w promocji.

Rozwiązanie

1

W trakcie składania zamówienia system Emigo **automatycznie zaproponuje listę produktów**. Sugestie opierają się m. in. na analizie koszyka zakupowego klienta, trendów i preferencji odpowiednich do sytuacji w sklepie, pory roku i sklepów w pobliżu czy prognozowaniu popytu. Mogą to być też dane z badania obecności produktów na półce lub danych z badań rynkowych dot. zakupów danego produktu.

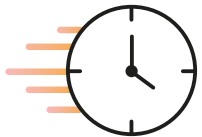
2

Nie musisz martwić się o przygotowanie oferty specjalnie pod konkretnego klienta. **System podpowie, jakie produkty będą najlepiej rotowały w danym punkcie**. Nie zawęża to możliwości sprzedaży – sugestie zamówień mogą uwzględniać też nowe, niesprzedawane do tej pory produkty, czy produkty z aktualnych promocji.

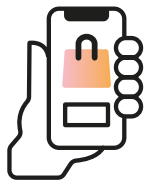
3

Używasz różnych warunków handlowych dla różnych klientów i przedstawicieli? Żaden problem – zostaną **zastosowane automatycznie**. Możesz pozwolić przedstawicielowi na modyfikację pozycji Sugerowanego Zamówienia.

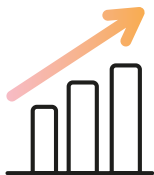
Korzyści



Krótszy (nawet o 30%!) czas budowania zamówienia oznacza krótszy czas wizyty. Czy zastanawiałeś się ile wizyt więcej mógłby zrobić przedstawiciel gdyby czas wizyty skrócił się chociażby o 3 minuty?



Przedstawiciel zyskuje czas na skuteczne zaprezentowanie klientom nowych produktów.



Znika ryzyko pomyłki, czy pominięcia produktów w trakcie budowania zamówienia. Czy wiesz o ile wzrosłaby sprzedaż, gdyby podnieść średnią wartość jednego zamówienia u wszystkich Twoich przedstawicieli np. tylko o 30 zł?



Klient otrzymuje możliwie najlepiej dopasowaną ofertę.



Poziom sprzedaży nie spada
w okresie rotacji przedstawicieli.



Minimalizowane są zwroty
dzięki oparciu ilości zamawianych
produktów na faktycznym
zapotrzebowaniu.



Dostępność produktów może
się zwiększyć nawet o 15%.



Dzięki uwzględnieniu danych
sellout od dystrybutorów
zamówienia oparte są na
rzeczywistym potencjale punktu
sprzedaży.





**Skontaktuj
się z nami!**

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ