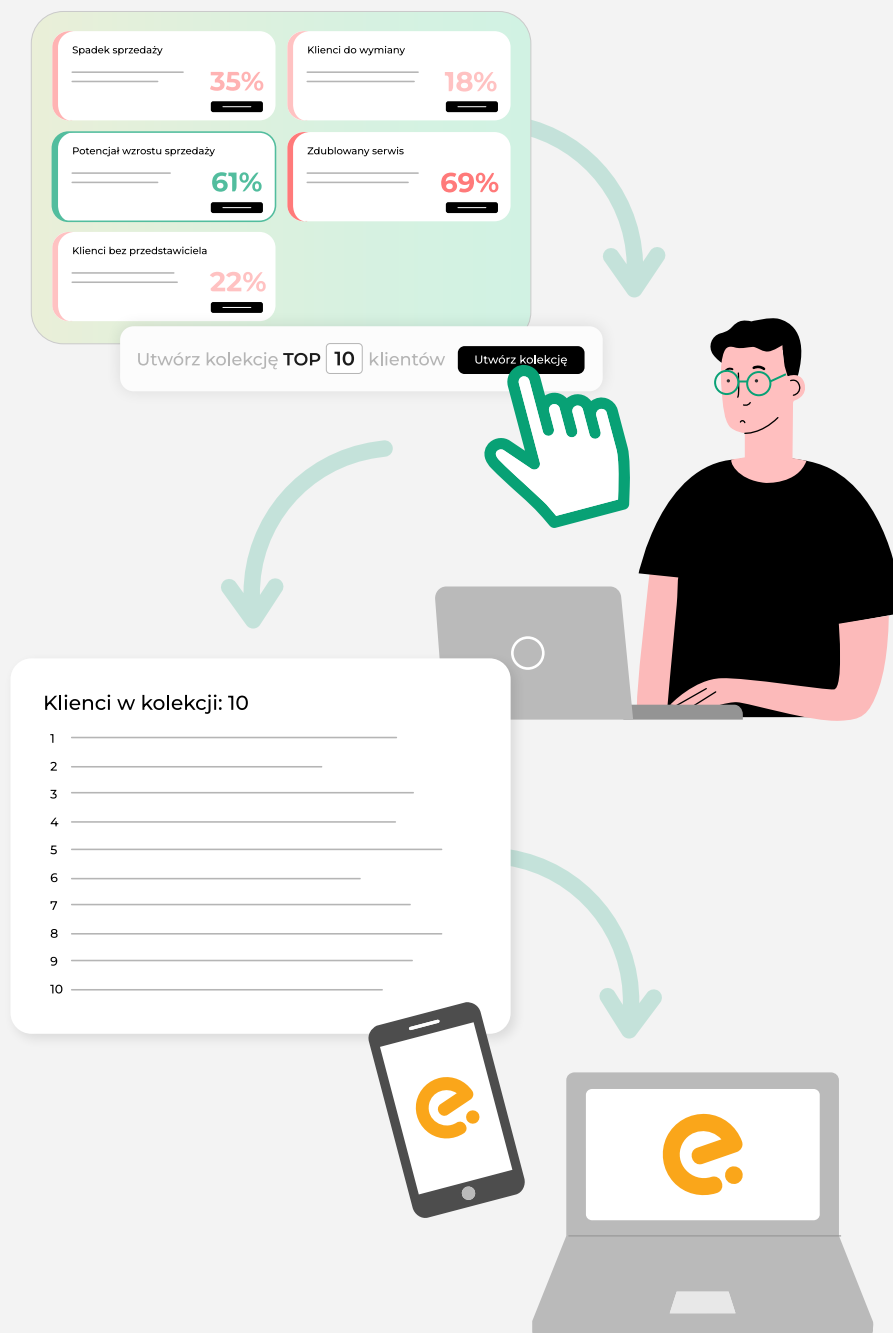
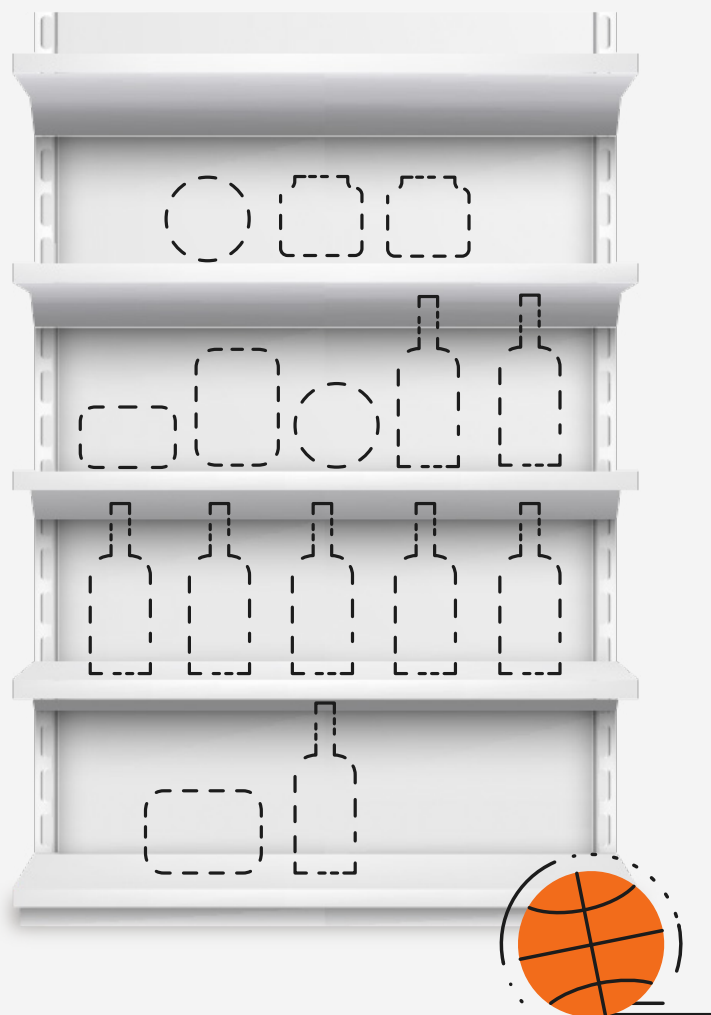


Client Booster[⚡]

Przejrzysta analityka, dzięki której dowiesz się, którzy klienci potrzebują większej uwagi i działań, aby **poprawić sprzedaż**.

Pokaże Ci, **gdzie można zwiększyć sprzedaż**, z obsługi jakich klientów zrezygnować oraz **jak właściwie zarządzać obsługą przedstawicielską**.





Co nie gra?

Czy...

- klienci, których odwiedzasz, **kupują mniej** lub w ogóle **nie składają zamówień**?
- masz problem z **identyfikacją klientów, którzy coraz mniej kupują**?
- są klienci, którzy dużo kupują, ale **nie mają wsparcia od przedstawicieli**?
- masz problem z określeniem, których klientów obsługuje **więcej niż jeden przedstawiciel**?
- wśród Twoich klientów są tacy, którzy **nie zamawiają ani u przedstawicieli, ani u dystrybutorów**?

Rozwiązanie

Client Booster podpowiada kategorie klientów, które można zapisać jako kolekcje w Emigo i zaplanować z nimi dalsze działania:

Zagrożonych

których trzeba pilnować, bo sprzedaż spadła u nich w porównaniu z zeszłym rokiem. Zobaczysz, u jakich klientów nastąpił spadek sprzedaży, dowiesz się, którzy z nich nie zostali odwiedzeni przez przedstawiciela oraz którzy byli odwiedzani, ale mimo tego zanotowali niższą sprzedaż.

Potencjałowych

którzy chętnie kupują twoje produkty, ale których **nie obsługują Twoi przedstawiciele**. Dowiesz się też, którzy z tych klientów są nowi i zostali dodani do bazy w ostatnich 14 dniach.

Ze zdublowanym serwisem

czyli takich, którzy są przypisani do wielu przedstawicieli jednocześnie. Dowiesz się też, których z nich odwiedza więcej niż jeden przedstawiciel.

Do wymiany

którzy nie składają zamówień w trakcie wizyt ani bezpośrednio u dystrybutorów. Zobaczysz też, jak często ci klienci są odwiedzani i poznasz dokładną liczbę wizyt.

Bez przedstawiciela

czyli klientów, do których nie jest przypisany żaden przedstawiciel. Dowiesz się też, którzy z nich mimo braku wizyt wygenerowali sprzedaż.

Co zyskasz?



Otrzymasz gotowe do użycia listy klientów, którymi należy się zająć.



Szybko zareagujesz na spadki sprzedaży u klientów zagrożonych.



Skupisz się na potencjałowych klientach, u których możesz zwiększyć sprzedaż.



Zoptymalizujesz obsługę, eliminując sytuacje, w których kilku przedstawicieli obsługuje tego samego klienta.



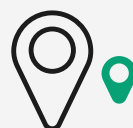
Zidentyfikujesz klientów, którzy nie składają zamówień i wdrożysz działania poprawiające sprzedaż.



Zwiększysz dystrybucję numeryczną u nowych klientów.



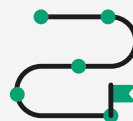
Przestaniesz tracić czas na obsługę klientów bez potencjału i skupisz się na tych, którzy przynoszą większy zysk.



Skutecznie dotrzesz do właściwych i wartościowych klientów.



Dopasujesz odpowiednią strategię i ofertę do kategorii klienta.



Łatwo zaplanujesz odpowiednie działania z klientami.



**Skontaktuj
się z nami!**

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ