

Aplikacja Sales Leader

Najskuteczniejsze z możliwych rozwiązań

Warszawa
2014



Aplikacja Sales Leader

- Aplikacja Sales Leader to pierwsze w Polsce innowacyjne Internetowe narzędzie bezpośredniego wsparcia pracy sprzedawców
- Unikalna w skali światowej sztuczna inteligencja, e-Usługa, pełniąca rolę mentora, „coacha”, sprzedawcy. Na podstawie otrzymanych od sprzedawcy informacji doradza w wyborze i wdrożeniu skutecznej w danej sytuacji strategii sprzedaży
- Jest to narzędzie, które tak jak człowiek potrafi analizować i wskazywać rozwiązania niezbędne do sfinalizowania sprzedaży towarów, czy usług do konkretnego potencjalnego kupca
- Może zostać wykorzystana, po przeprowadzeniu odpowiedniej integracji rozwiązań informatycznych, jako Internetowy sprzedawca prowadzący aktywną sprzedaż osobom, odwiedzającym stronę firmowego e-sklepu

Zakres usług

- Ogromną funkcjonalność Aplikacji Sales Leader połączono z intuicyjnym panelem użytkownika, dzięki czemu praca z Aplikacją Sales Leader nie następuje problemów nawet osobom, które z narzędziem zetknęły się po raz pierwszy
- Aplikacja Sales Leader świadczy usługi z zakresu:
 1. Analizy sytuacji pod kątem sprzedaży
 2. Rekomendacji dokonania próby sprzedaży
 3. Formułowania propozycji skutecznej strategii sprzedaży
 4. Przygotowania szczegółowych wskazówek wdrożenia strategii
- e-Usługi doradcze Aplikacji Sales Leader są dostępne w postaci e-Raportów oraz informacji wyświetlanej na ekranie, którą w dowolnej chwili można odczytać w urządzeniu mobilnym, czy komputerze. e-Raporty można także zapisać w formacie pdf i/lub wydrukować.

Zalety Aplikacji Sales Leader

- Usługi doradztwa dostępne są on-line, stanowiąc rozwiązanie globalne. Wsparcie sprzedażowe możliwe jest 24 godziny na dobę przez siedem dni w tygodniu
- Nieodzowna pomoc dla sprzedawcy w momencie, w którym może mieć największe wątpliwości odnośnie prawidłowości swojego działania
- Wykorzystanie najbardziej skutecznych w danej sytuacji strategii sprzedaży, pozwalających osiągać ambitne cele oraz wzmocnić relację z kupcem
- Stała komunikacja ze sprzedawcą niezależnie od jego miejsca pobytu oraz pełna dokumentacja procesu sprzedaży, zgodna z procedurami firmy sprzedawcy
- Aplikacja Sales Leader stanowi również doskonałe narzędzie szkoleniowe. Symulując proces sprzedaży może przygotować sprzedawcę na sytuacje, z którymi może się spotkać w czasie rozmów z potencjalnym klientem

Oczekiwane korzyści użytkowników (cz. 1)

1. Obniżenie kosztów sprzedaży dzięki eliminacji prób sprzedaży, mających niewielkie szanse powodzenia

Eliminacja takich prób sprzedaży prowadzi do obniżenia kosztów sprzedaży w firmie, z których można wymienić: koszty reprezentacji, paliwa, materiałów marketingowych, materiałów biurowych, koszty połączeń telefonicznych, zakwaterowania, czy usług obcych. Są to faktyczne oszczędności, które mogą zostać spożytkowane na rozwój firmy sprzedawcy

2. Wzrost marży brutto sprzedaży w wyniku wykorzystania skutecznych w danej sytuacji strategii sprzedaży

Aplikacja Sales Leader działa jak mentor pracy sprzedawcy, pomagający zwiększyć skuteczność jego działań poprzez doradztwo w zaprojektowaniu i wdrożeniu skutecznej w danej sytuacji strategii sprzedaży. Wykorzystywanie skutecznych strategii sprzedaży powinno prowadzić do podniesienia w średnim horyzoncie czasowym rentowności sprzedaży bez uszczerbku dla wzajemnej relacji z kupcem

3. Dodatkowa sprzedaż wynikająca z wykorzystania czasu pracy sprzedawcy, powstałego wskutek zaniechania prób sprzedaży o niewielkich szansach powodzenia

Wolny czas, jaki pojawia się w grafiku sprzedawcy, dzięki zaniechaniu pozbawionych sensu prób sprzedaży, może zostać przez niego wykorzystany na przeprowadzenie kolejnych prób, mających o wiele większe szanse powodzenia. W efekcie, sprzedawca ma możliwość doprowadzenia do zwiększenia swojej sprzedaży

Oczekiwane korzyści użytkowników (cz. 2)

- Poprawa wzajemnej relacji z klientami

Logika doradztwa Aplikacji Sales Leader zakłada zmianę charakteru współpracy z klientem z roli handlarza na zaufanego długoterminowego dostawcę

- Szacunki korzyści użytkowników Aplikacji Sales Leader

Tabela poniżej prezentuje oszacowanie korzyści użytkowników Aplikacji Sales Leader w zależności od wielkości firmy oraz liczby posiadanych sprzedawców:

Wielkość firmy		Mikro	Małe	Średnie	Duże	Bardzo duże
Roczna sprzedaż	[zł]	1 500 000	30 000 000	150 000 000	400 000 000	800 000 000
Marża brutto	[%]	30,0%	25,0%	20,0%	15,0%	10,0%
Ilość sprzedawców	[zł]	5	20	45	80	100
Średni koszt kontaktu/wizyty	[zł]	15	100	300	800	1 000
Oszczędności kosztów sprzedaży	[zł]	27 720	633 600	2 674 800	7 603 200	11 880 000
Oczekiwany wzrost marży brutto rocznie	[zł]	7 500	125 000	375 253	750 000	1 000 000
Poprawa marży brutto o 10%	[zł]	45 000	750 000	3 000 000	6 000 000	8 000 000
Razem korzyści z zakupu e-Usługi	[zł]	80 220	1 508 600	6 050 053	14 353 200	20 880 000
Jako [%] sprzedaży	[%]	5,3%	5,0%	4,0%	3,6%	2,6%

WYJAŚNIENIE:

Oszczędności kosztów sprzedaży to zaniechanie prób sprzedaży o niskiej szansie powodzenia

Oczekiwany wzrost marży brutto wynika z dodatkowej sprzedaży generowanej w miejsce zaniechanych prób sprzedaży

Poprawa marży brutto to efekt wykorzystania skutecznych strategii sprzedaży

Referencje

Twórcy Aplikacji Sales Leader należą do grona specjalistów, których prowadzili projekty związane ze sprzedażą na rzecz takich partnerów jak:

Bolix

RAWPLUG S.A. (dawniej Koelner S.A.)

Grupa Tele-Fonika Kable

CEMET

Pośrednik w branży paliwowej (nazwa poufna)

Polska firma doradztwa personalnego (nazwa poufna)

Pol-TEX Methane (wydobycie i handel gazem)

AB (dawniej Przedsiębiorstwo Handlowe AB)

Harper Hygienics

Fabryka Aromatów i Zapachów Mrowna

EdF (Elektrownia Rybnik)

PKE (Elektrownia Siersza)

Adres serwisu i kontakt

e-Usługi dostępne są dla użytkowników pod adresem:

www.salesstrategy.pl

Zainteresowanych współpracą zapraszamy do kontaktu:

info@salesstrategy.pl

Ars Alternativa Sp. z o.o.

ul. Wiktorii Wiedeńskiej 9A/27

02-954 Warszawa

