

Satış Teklif Yönetimi

Teklif yönetim sistemi ile satış faaliyetleri bir bütün olarak izlenir ve planlanır. Satış yapılması planlanan müşteriler, bu müşterilerle temas kurmak için aranacak kişiler belirlenir, randevular kaydedilir. Planlanan satışlar yanında olması muhtemel satış fırsatları da aynı şekilde izlenir.

Satış elemanları için tip belirlemek ve bu tipler için müşteri portföyü oluşturmak mümkündür. Satış elemanlarını satış temsilci ve plasiyer olarak tanımlanır. Satış temsilcileri firma bağımsız satış elemanlarıdır. hedef müşteri belirleme, müşterilere teklif sunma ve teklifleri siparişe dönüştürme süreçlerinde yer alır. Plasiyer firma bağımlı, sıcak satış yapan elemanıdır.

Satış ilişkisi hedeflenen ancak henüz ticari bir ilişki kurulmamış hedef/potansiyel kişi/kuruluş ya da grupları kaydetmek bunlara yapılacak satışları planlamak mümkündür. Müşterilerin hangi sektörlerde faaliyet gösterdikleri ve iş hacimleri kaydedilerek raporlanabilir. Müşterilerle ilgili her türlü detay bilgi yanında ilgili kişi kayıtları da tutulmaktadır.

Teklif yönetim sisteminde genel bazlı satış fırsat ve faaliyetleri kaydedilerek izlendiği gibi her satış elemanı kendine özel ajanda oluşturarak satış faaliyetlerini kaydederek izleyebilir.

Teklif Yönetim Sistemi Satış ve Dağıtım program bölümünde yer alır.