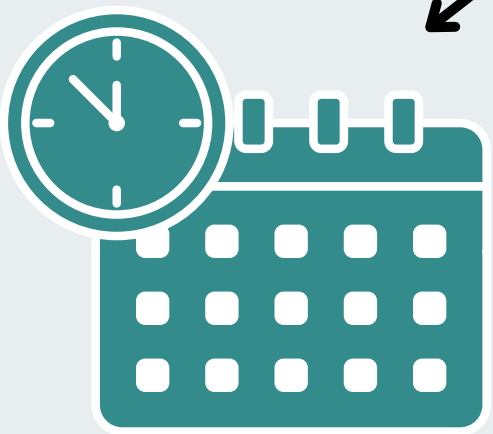
In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

Schritt 4
Flexibel im Feld agieren

Codigtra Empowering people and organisations

Welches sind die beiden wichtigsten Ressourcen eines Mitarbeiters / einer Mitarbeiterin im Außendienst?

Genau!
Es handelt sich um:



&

ZEIT

die zur Verfügung steht, um mit (potenziellen) Kunden zu interagieren und Verkäufe zu generieren

Informationen

um im Verkaufsprozess alles Nötige über Kunden bzw. Ansprechpartner zu wissen

Um seine Zeit optimal zu nutzen, müssen Mitarbeitende im Vertrieb unterwegs wissen, wo sie am besten eingesetzt sind und wie sie flexibel mit freien Zeitressourcen umgehen können.

Ein Beispiel

Der Kunde sagt spontan einen Termin ab, der Außendienstmitarbeiter / die Außendienstmitarbeiterin hat aber bereits 2 Stunden in die Anfahrt investiert.

Was macht er mit der frei gewordenen Zeit?

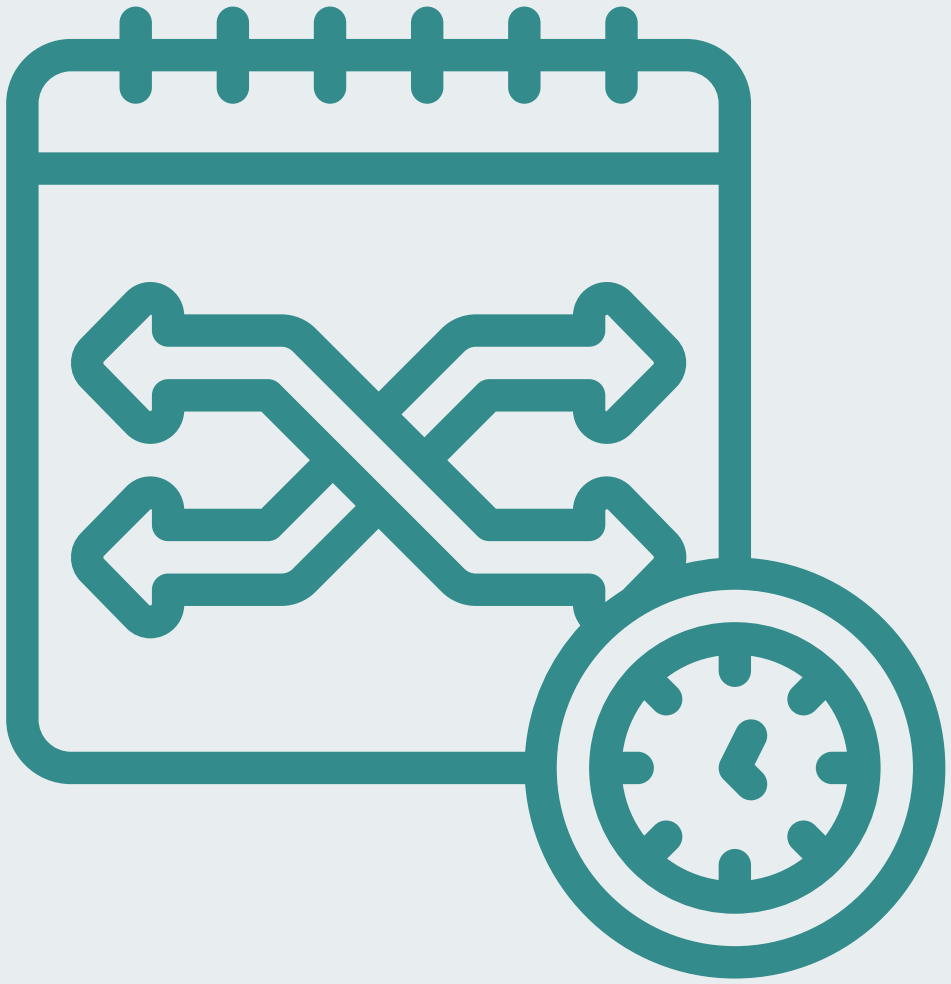
Kaffee-Trinken und Zeitung/Mails lesen ???

vor Ort andere relevante Kontakte besuchen, Kundentermin oder gar neue Leads generieren !

Die Antwort ist klar, oder?

vor Ort andere relevante
Kontakte besuchen,
Kundentermin oder gar
neue Leads generieren !

Hier kann eine mobile App in Verbindung mit einer digitalen Kundenkarte potenzielle Kontakte intelligent darstellt.



Nur wer flexibel in seinem Vertriebsgebiet agieren, seine Planung spontan an geänderte Bedingungen anpassen und zielgenau attraktive Kunden und Leads ansprechen kann, nutzt seine Zeit optimal.

Sie möchten mehr über die Vorteile mobiler Apps im Vertrieb erfahren?

Laden Sie das kostenfreies ePaper der Codigtra auf

www.codigta.com/downloads

Unser ePaper bietet Ihnen einen detaillierten Überblick zur mobilen Revolution im Vertrieb und erläutert schlüssig und übersichtlich die einzelnen Schritte zu mehr Erfolg für Ihr Unternehmen.

Lernen Sie uns kennen:

www.codigtra.com

Codigtra Empowering people and organisations