

In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

Schritt 5

Kontakte besser nachverfolgen

Codigträ Empowering people and organisations



Gute und enge Kunden- bzw. Leadbetreuung führt nachweislich zu mehr Umsatz!

Echt? Diese Info ist jetzt wirklich nicht neu!

Stimmt! Aber was genau macht denn eine **GUTE** Kundenbetreuung aus?

Okay, jetzt wird es interessant!



Genau dann wieder auf den Kunden oder Interessenten zugehen, wann es vereinbart war

*Hallo Herr Müller,
wie verabredet
melde ich mich heute
bei Ihnen.*



*Schön von Ihnen zu
hören, Frau Schwan.
Hab mich schon auf
Ihren Anruf gefreut!*

Im nächsten Gespräch noch genau zu wissen, worüber man im vorherigen gesprochen hat, um daran anknüpfen zu können.



Das ist super, vielen Dank für die Information und auch für die Erinnerung. Dann werde ich nachher die Bestell-Liste vervollständigen.

Letztes Mal hatten wir ja über die Verfügbarkeit der neuen Produktlinie gesprochen. Ich hab gute Nachrichten, ab morgen können Sie vorbestellen.

Informationen, die man im Laufe der Zeit über den Kontakt gesammelt hat, auch zu einem späteren Zeitpunkt noch zur Hand zu haben. Nur so können Vertriebsmitarbeiter Angebote machen, die exakt auf die Bedürfnisse des (potenziellen) Kunden zugeschnitten sind

Ich weiß ja, dass Sie die Sonderlackierung und die Expresslieferung bevorzugen. Das können wir selbstverständlich auch bei dieser Produktpalette wieder so handhaben.



Daten auch über den Wechsel von Ansprechpartnern hinweg – egal, ob beim Kunden oder auf Verkäuferseite – zu erhalten

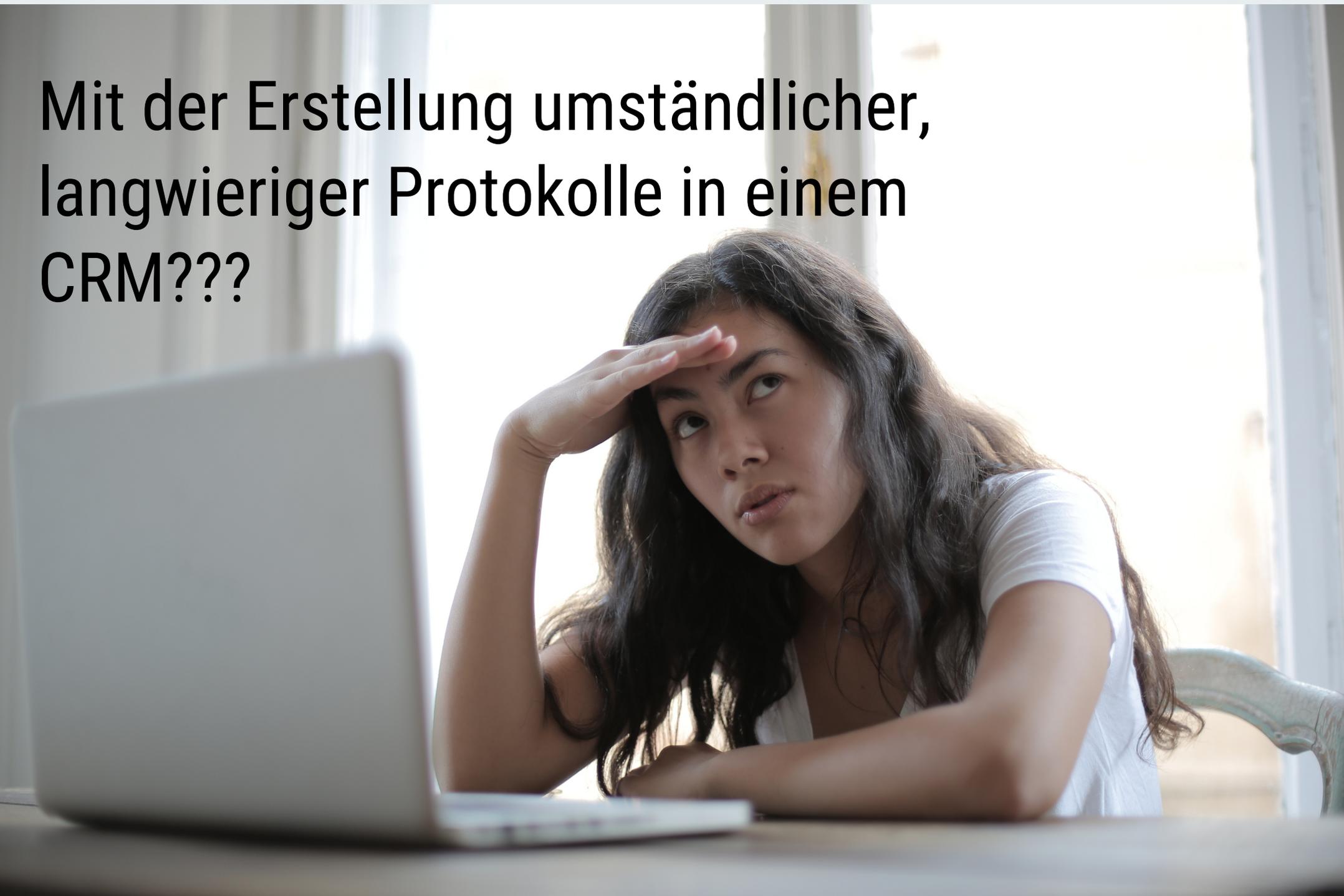


Klasse, dass Sie alle Informationen schon parat haben!

Schön, dass wir uns kennenlernen. Ich bin mit den Vorgängen und Ihren Anforderungen an unsere Produkte bereits vertraut und freue mich auf unsere Zusammenarbeit.

Doch wie kann man diese Anforderungen erfüllen?

Mit der Erstellung umständlicher, langwieriger Protokolle in einem CRM???

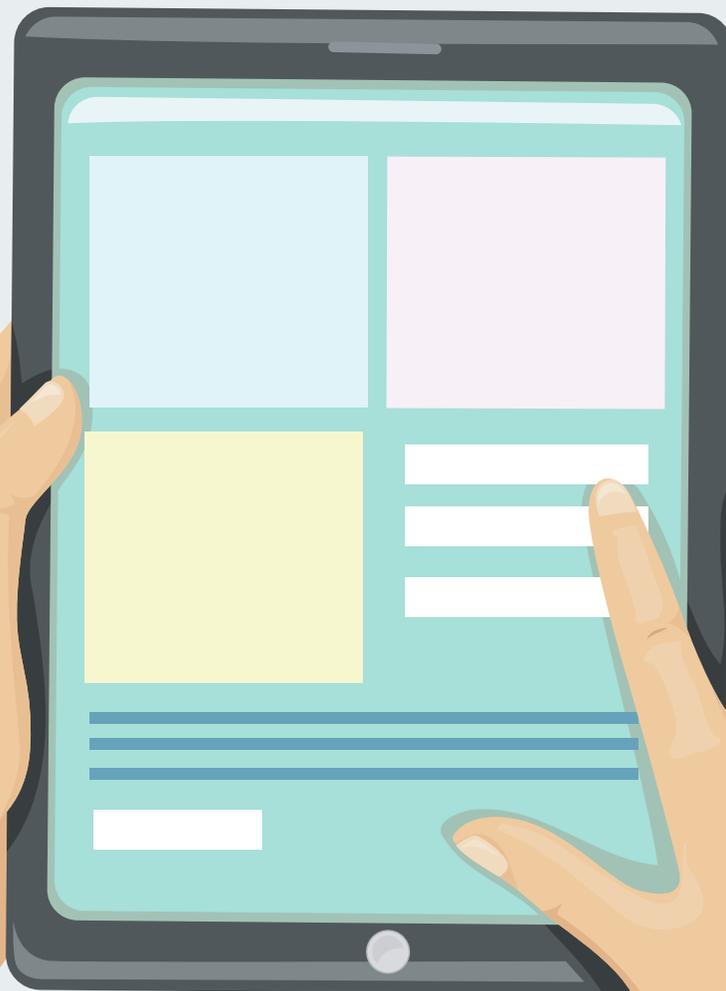


Viel besser: Kurz, simpel & prägnant in einer Vertriebs-App:

Anstatt viel Text zu tippen, wählen Vertriebsmitarbeiter die zutreffenden Merkmale aus hinterlegten Auswahllisten aus.

Lediglich individuelle Inhalte werden in Stichworten ergänzt.

Die Informationen sind auch für Auswertungen und zur Kunden-Segmentierung nutzbar.



Mit der Diktierfunktion von Smartphones können Vertriebsmitarbeiter im Außendienst zudem das Protokoll mit einem kurzen, gesprochenen Bericht ergänzen, den die App in Text umwandelt.

Besuchsberichte stehen durch die Backend-Anbindung direkt in den IT-Systemen zur Verfügung.

Gesteigertem Vertriebs Erfolg
durch lückenlose
Nachverfolgbarkeit jedes
einzelnen Vertriebskon

Sie sind von lästigen
Aufgaben befreit

Sie sparen Zeit

Der Innendienst ist stets über alle
Kontakte auf dem Laufenden

Ein auswertbarer
Informations-Thread
entsteht

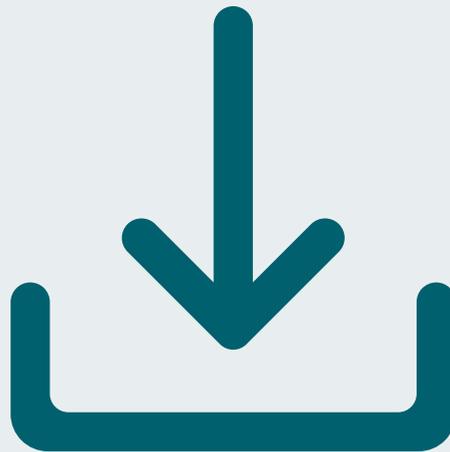
bequeme und schnelle
Dokumentation



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

Laden Sie das kostenfreie 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

