

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

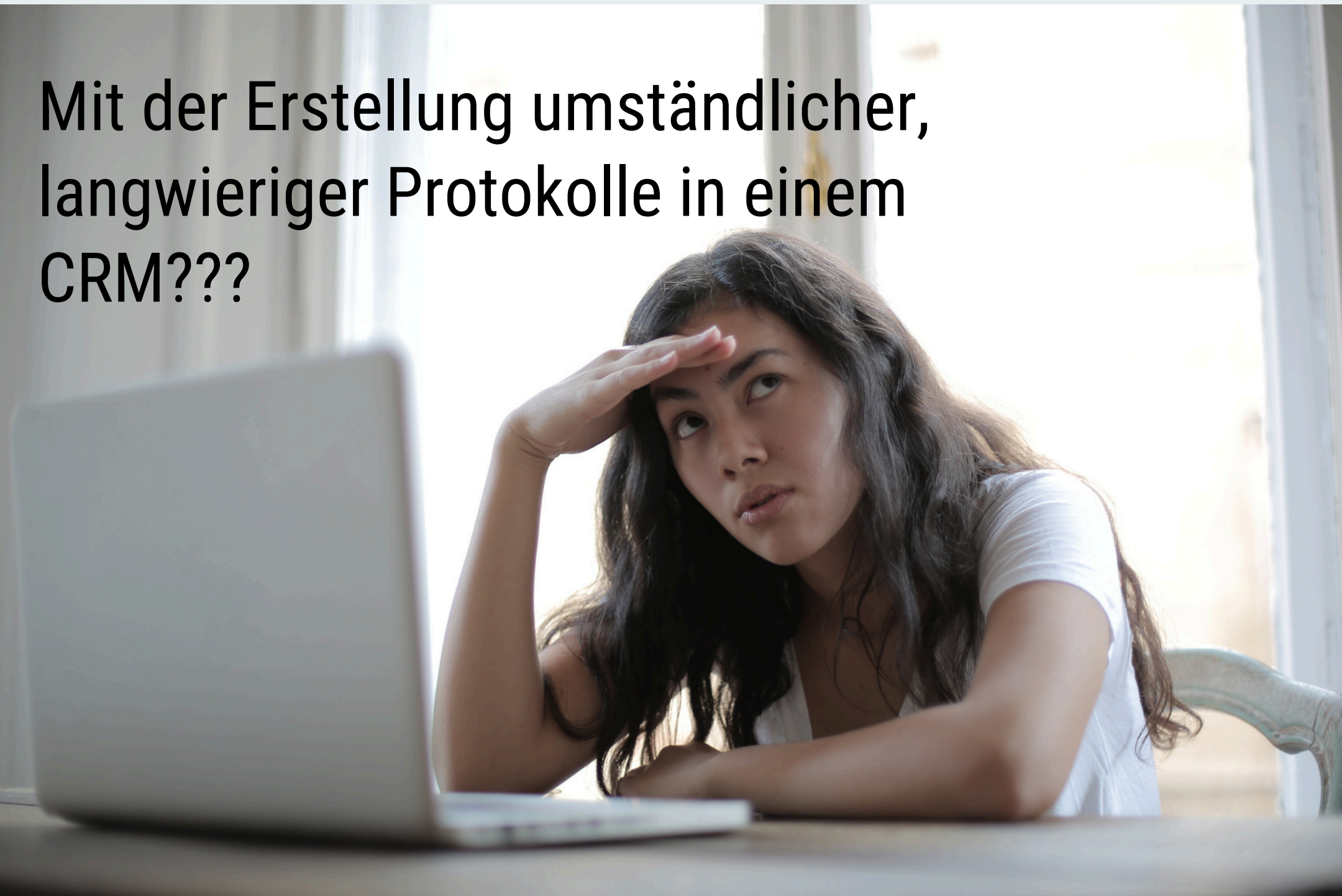


Klasse, dass Sie alle Informationen schon parat haben!

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

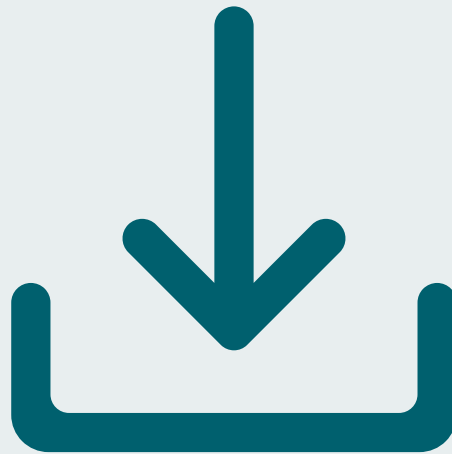
bequeme und schnelle
Dokumentation



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

Laden Sie das kostenfreie ePaper der Codigtra auf

www.codigtra.com



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

