

In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

Schritt 8

Transparenz schaffen

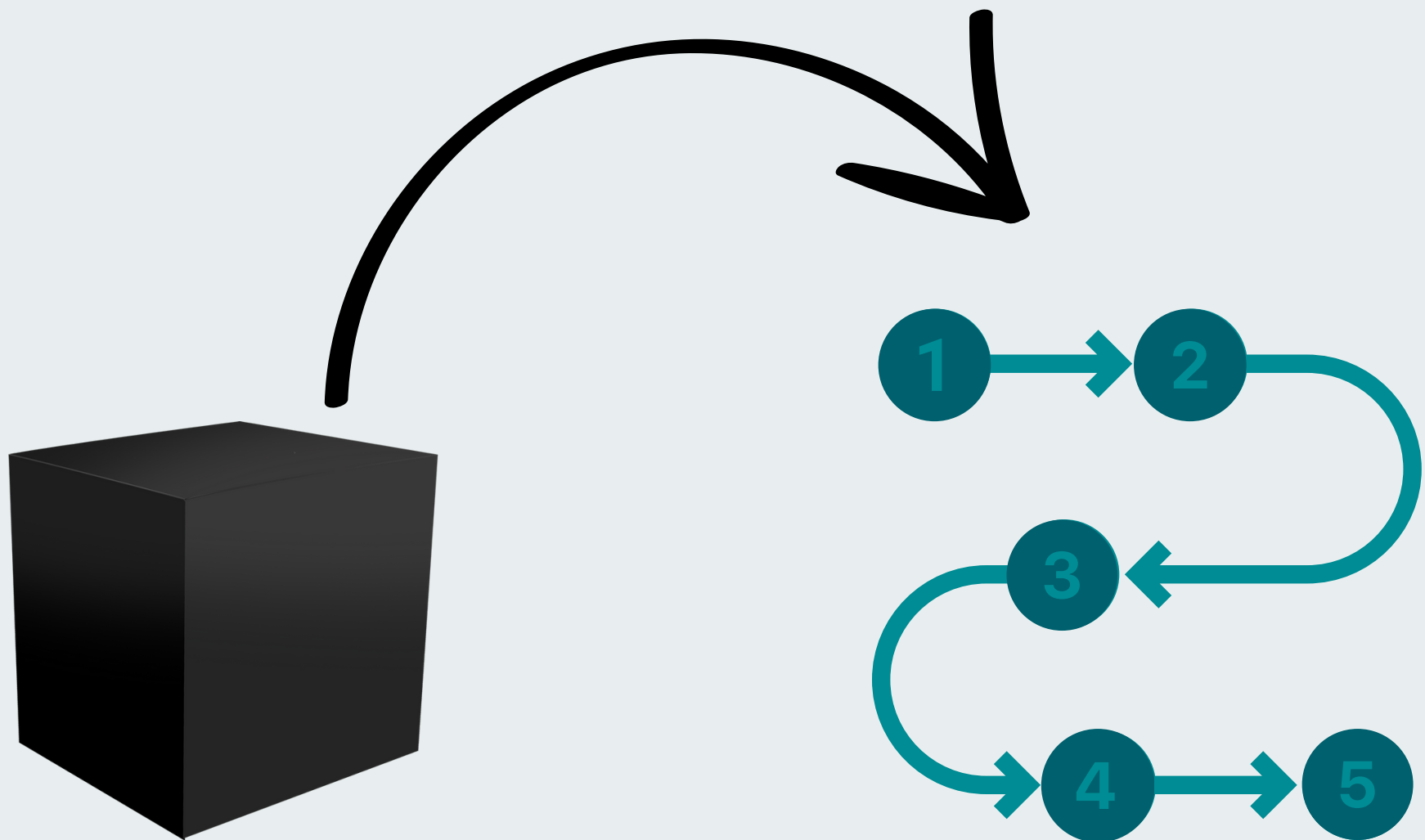
Codigtra Empowering people
and organisations



A hand holding a telescope against a blue sky with white clouds. The hand is in the lower left, and the telescope points towards the upper left. The sky is a deep blue with wispy white clouds. The text is in the lower right.

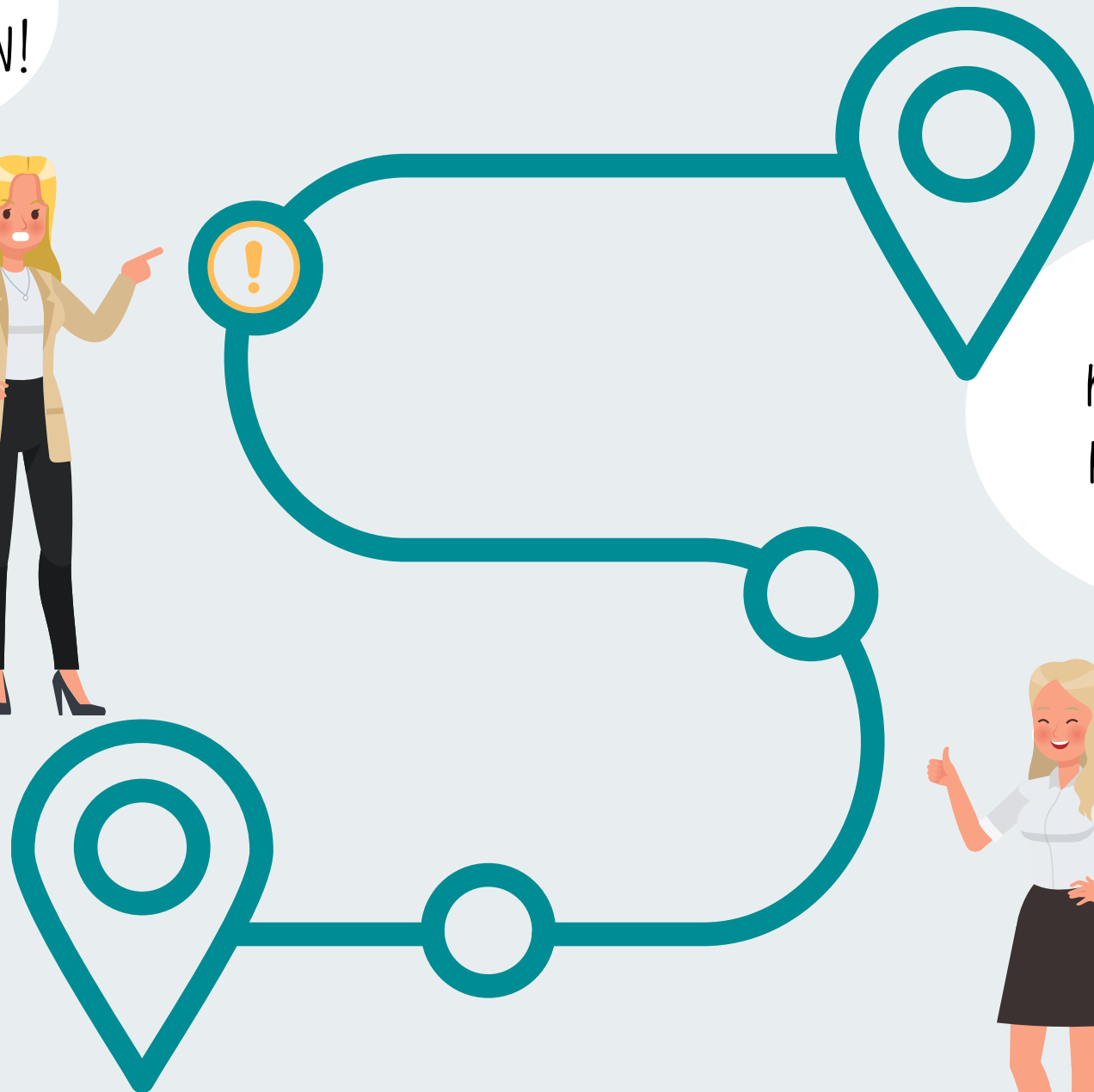
**Mobile Apps
für den besten Durchblick!**

Im letzten Schritt geht es darum, aus der "Black Box" Vertrieb mittels einer mobilen App einen transparenten, verlässlichen Prozess zu machen.



**Das Ziel ist es, Kursabweichungen im Vertrieb
in Bezug auf Zielerreichung und Umsatzzahlen
frühzeitig zu erkennen.**

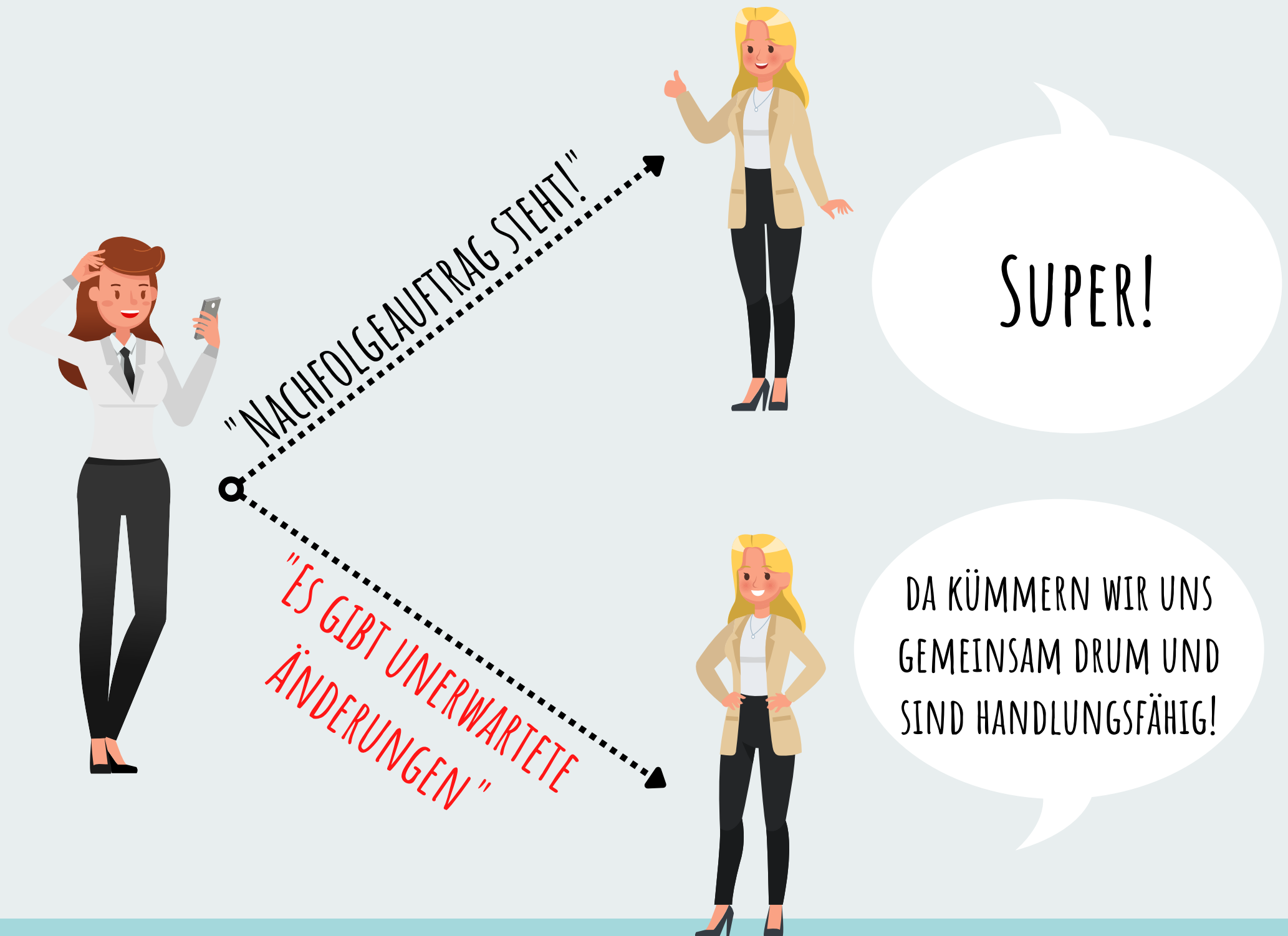
HIER GIBT ES
AUFFÄLLIGKEITEN!



GUT ZU WISSEN, DA
KÖNNEN WIR GLEICH
KORRIGIEREN, BEVOR
ETWAS PASSIERT!



**Mit einer App lässt sich das Mitarbeiter-Feedback
des Vertriebes sofort zurückmelden - so ist auch
das Management jederzeit auf dem Laufenden!**



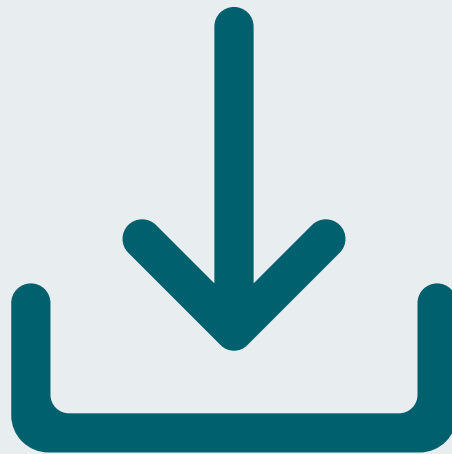
Indem Vertriebsmitarbeiter ihre Arbeit mit den Kunden und Interessenten sauber dokumentieren, haben sie weniger Erklärungsbedarf ihrem Management gegenüber und können sich dadurch voll und ganz ihrem Ziel – der Umsatzgenerierung – widmen.



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

