

In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

Schritt 1

Erkennen Sie Ihr Vertriebs-Potenzial

Codigträ Empowering people
and organisations



Vertrieb mit der Gießkanne – das ist schon lange passé!

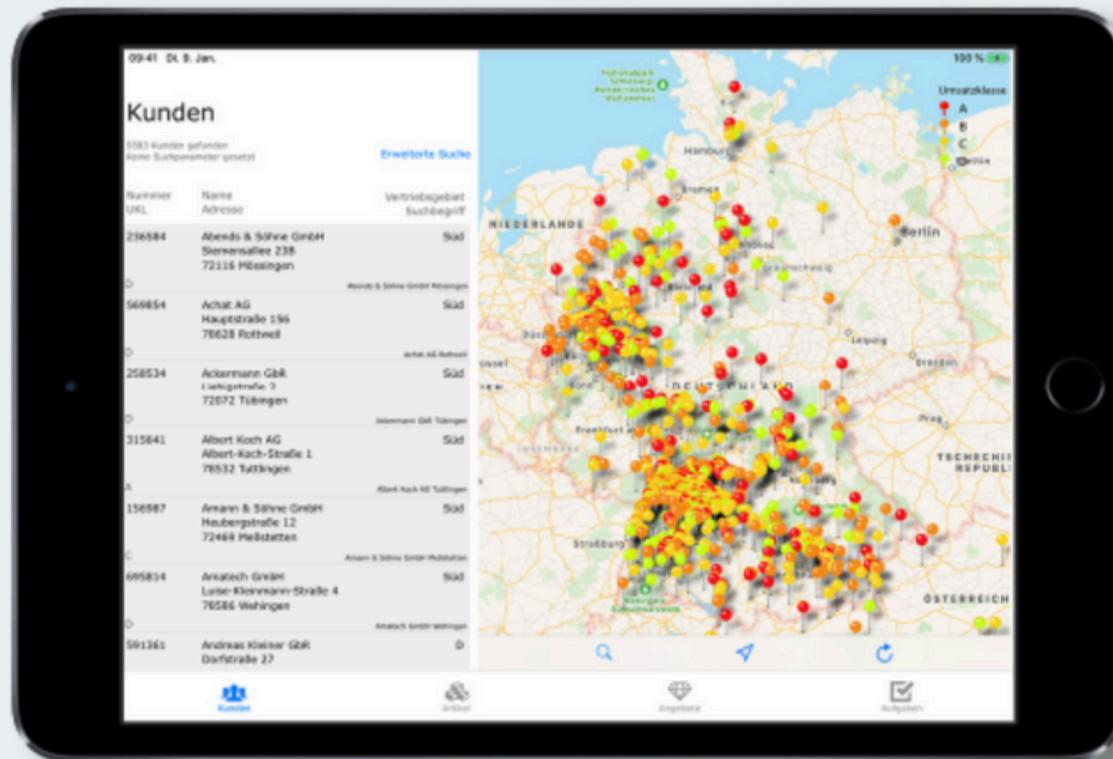


Doch wie kann man heute gezielt Kunden und ihre Bedürfnisse erkennen, lokalisieren und mit ihnen in Kontakt treten?

Klar, Daten über Kunden werden heute in vielen Unternehmen schon zuhauf gesammelt. Oft werden diese aber nicht optimal dazu genutzt, den operativen Außendienst zu unterstützen.

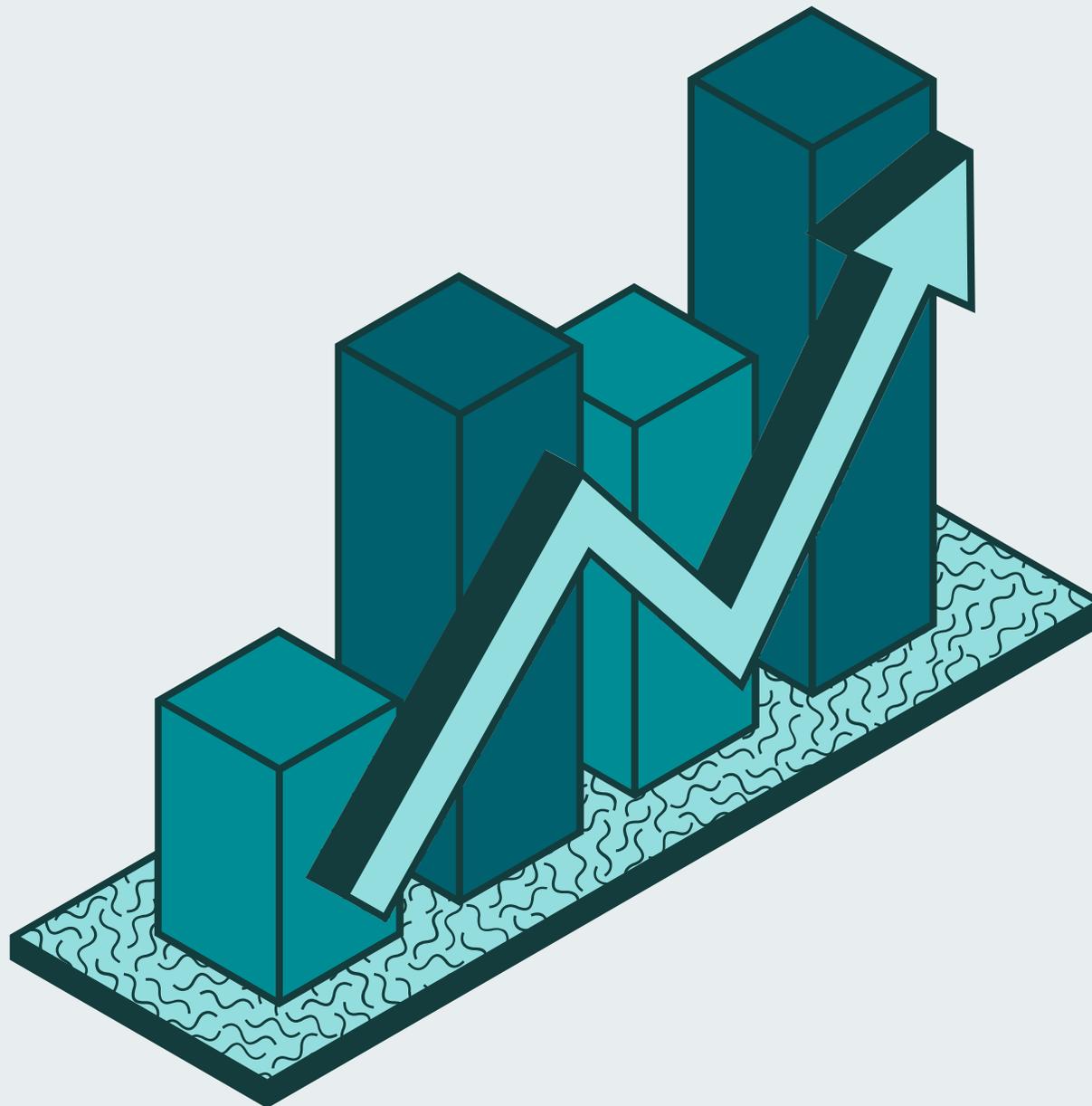
Doch über eine mobile App, die an die Backend-Systeme angebunden ist und in Echtzeit auf die dortigen Daten zugreifen kann, sowie die Möglichkeit, diese Daten über Märkte und Kunden sinnvoll, schnell und nach Bedarf aufzubereiten, kann der Vertriebsaußendienst gezielt die Kunden und Segmente mit hohem Verkaufspotenzial angehen.





So ausgewählte Daten lassen sich beispielsweise für eine interaktive geografische Karte nutzen, die zahlreiche relevante Kundeninformationen enthält, wie zum Beispiel:

Umsätze des Kunden



Meist verkaufte Produkte bei diesem Kunden



Letzter Kundenkontakt



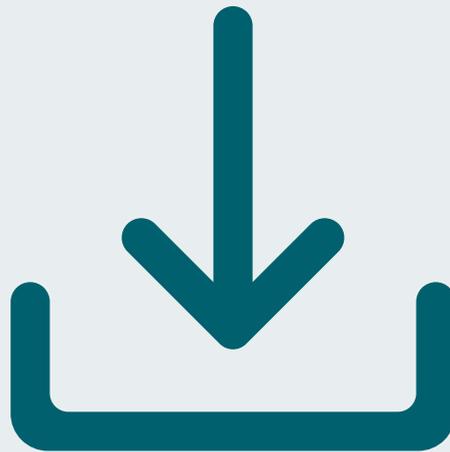
Letztes Datum einer Kundenbestellung



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

