

CRM Process: Prognostisering - Affärer på gång

Ta kontroll över din säljprocess!

Kommer vi att nå vår budget? Vilken status är det på våra utestående offerter?

När tror vi att vi får avslut på affärerna?

Inom vilka segment vinner eller förlorar vi affärer?

Använder vi vår tid där vi tjänar våra pengar?

Vad är Affärer på gång?

Hur jobbar era säljare idag? Registreras alla relevanta aktiviteter och kontaktpunkter med era kunder? Skapar de offerter? Läger de upp affärer? Hur stor del av säljprocessen kan du hitta och följa upp?

Om era säljare använder en CRM-lösning för alla affärsrelaterade aktiviteter, kommer du att upptäcka att det är lätt att övervaka hela affärsprocessen. Säljarna har full översikt över allt som finns i pipeline, inklusive storlek och status på varje affär. Denna information kan på ett enkelt sätt delas med alla som har kundkontakt.

Som försäljningschef kommer du att märka att rapporteringen blir både mycket enklare och mer korrekt, eftersom den bygger direkt på säljkårens uppskattningar i realtid. Med tillgång till denna information har du alla möjligheter att ta er försäljning till nästa nivå.

Vad är det du vill hålla koll på?

Vilket informationsbehov du har beror förstås på vad du vill fokusera på. Men vanliga detaljer att bevaka när du vill följa upp din pipeline är storlek på affärerna, när avslut beräknas, status, sannolikhet och TB.

Givetvis vill du också ha en bra översikt över all kommunikation och vilka aktiviteter som gjorts kopplade till respektive affär - e-post, möten, telefonsamtal, seminarier etc.

Arbetsflöde

Försäljning är ingen exakt vetenskap. Kanske påminner det mer om en konstform. Alla företag är unika. Trots det så innehåller säljprocessen hos de flesta företag ett antal grundläggande steg:

1. Lägga upp en affär

Första steget är att registrera att det finns en affärsmöjlighet på en kund eller prospekt. Vem, vad, när och hur mycket.

2. Möten och annan affärskommunikation

All relevant information om hur affären utvecklar sig sparas i CRM-systemet. Hit hör exempelvis möten, dokument och annan kommunikation. Om ni vill görs detta tillgängligt för alla med kundkontakt.

3. Bevaka och följ upp utvecklingen av er pipeline

Använd status för att flytta fram affären i säljprocessen i takt med att affären utvecklar sig. Låt sannolikhet automatiskt följa affärens status, eller ange det manuellt för varje affär. Tillsammans med förväntat avslutsdatum ger det en bra förståelse för vilket värde och struktur er pipeline har.

Det är också möjligt att använda vägt värde, baserat på summa och sannolikhet.

Affär - Pilot with 30 users - webSales and Saint

Information | Kontaktpersoner | Ansvariga | Uppdrag | Dokument | Aktiviteter | Registerhistorik

Affärstyp*:	Nyinstallation	Ny
Benämning:	Pilot med 30 anv. - webSales and Saint	Spara
Upplägg*:	2005-09-06 14:17	Ta bort
Avslut*:	2005-11-06 14:17	Stäng
Kontaktperson:	Amundsen, Une	Skapad: 2005-09-06 14:26
Ansvarig*:	Wiberg, Martin	Ändrad: 2005-09-06 14:30
Uppdrag:		
Summa licens:	300 000,00	
Antal licenser:	30,00	
Summa tjänst:	30 000,00	
Sannolikhet*:	Order - inom avslutsdag	
Tjänsteleverantör*:	SBS	
Status*:	S. Short list	
Orsak:		

De har goda erfarenheter av att jobba med oss sedan tidigare och är intresserade av att testa vår produkt live.

Vi presenterar för deras styrelse 21 september.

Du vill förmodligen också följa hur ni ligger till i förhållande till budget. Inte på budget ännu? På budget? Över budget?

På ledningsnivå finns en bra totalöversikt över er pipeline. Det ger en bra prognos över vad du kan förvänta dig framöver inom respektive område.

4. Ta hem affären!

Under slutförhandlingarna har ni tillgång till all relevant information om kunden och försäljningsprocessen.

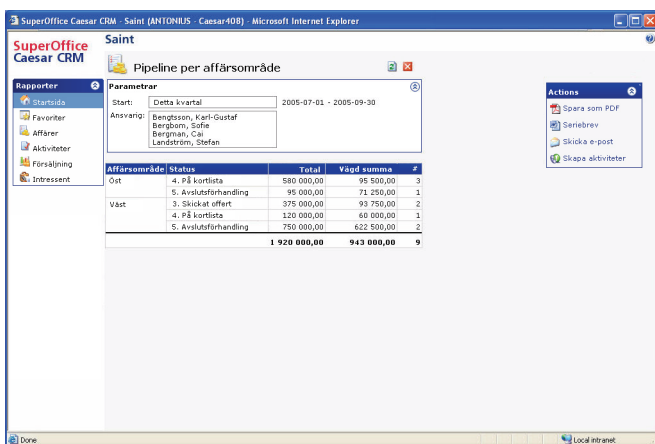
5. Följ upp och förbättra

När ordern väl är undertecknad anger ni varför ni fick affären. Detta gör det enkelt att följa upp var och varför ni vinner eller förlorar affärer.

Effekter på er verksamhet

Några av effekterna som du kan förvänta dig av en lyckad CRM-implementation är:

- Ledningen har tillgång till realtidsinformation om hur affärerna går, och vad de kan förvänta i framtiden.



The screenshot shows the SuperOffice Caesar CRM interface. The main window displays a 'Pipeline per affärsområde' for 'Saint' for the period 2005-07-01 to 2005-09-30. The pipeline is divided into stages: Öst, Väst, and S. Each stage has a list of activities with their status, total value, and weighted sum.

Affärsområde	Status	Total	Vägd summa	#
Öst	4. På kortlista	580 000,00	95 500,00	3
	5. Avslutförhandling	19 000,00	71 250,00	1
Väst	3. Skickat offert	375 000,00	93 750,00	2
	4. På kortlista	120 000,00	60 000,00	1
	5. Avslutförhandling	750 000,00	622 500,00	2
Totalt		1 920 000,00	943 000,00	9

- All information om pågående affärer är samlade i ett system, vilket gör det enkelt att mäta effektivitet i organisationen.
- Ni samlar också all relevant kommunikation med kunderna. Vad, när och med vem? Tillgängligt för alla med kundkontakt.

Sammanfattning

Nyförsäljning, korsförsäljning, upp-/nerförsäljning. När du har all information om kunderna och säljprocessen i ditt CRM-system är det lätt att utveckla befintliga kunder och hitta nya prospekter.

Du gör din uppföljning direkt i er kunddatabas, vilket gör det möjligt att få en kristallklar översikt över hur affärerna går, och vad du kan förvänta dig framöver. Med den kunskapen kan du agera och justera för att optimera resultatet.

Sätt dig i förarsätet!



I ett nötskal

- Komplet stöd genom hela säljprocessen
- Kristallklar översikt över pipeline. Hur ligger vi till idag i förhållande till bu dget och vad du kan förvänta i framtiden.
- Dela information



SuperOffice®

www.caesarcrm.se

SuperOffice Business Solutions utvecklar, säljer och implementerar Caesar CRM, och är en del av SuperOffice gruppen. För mer information om **SuperOffice Caesar CRM**: caesar@superoffice.se