



EnRoute

univera

PANORAMA

USER

PASSWORD

COVAX

2016 English

Login

Change Password Forgot your password?

www.univera.com.tr
info@univera.com.tr 0850 222 86 87

UNİVERA KURUMSAL TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİ

SATIŞ KOÇU





Satışlarınızı arttırmaya odaklı olan Sales Coach satış temsilcilerine ziyaretleri sırasında sesli olarak veya ekran bildirimi ile bilgi verir. Satış temsilcilerini anlık olarak yönlendiren Sales Coach analizlerini big data ile gerçekleştirir. SalesCoach ziyaret özelinde sağladığı bilgiler sayesinde satışlarınızı arttırmanızı sağlar.



Mevcut Durum

Merkezden Sahaya Tek Yönlü iletişim

Merkez

- Satış Noktası Bazında Segmentasyon
- Satış Performans Raporları
- Satış Stratejileri ve Uygulamaları
- Satış Temsilcisi Performans Takibi
- Toplanan Verileri Manuel Raporlama

Excel / Pdf
Raporları E-mail
ile gönderme

Hiyerarşi

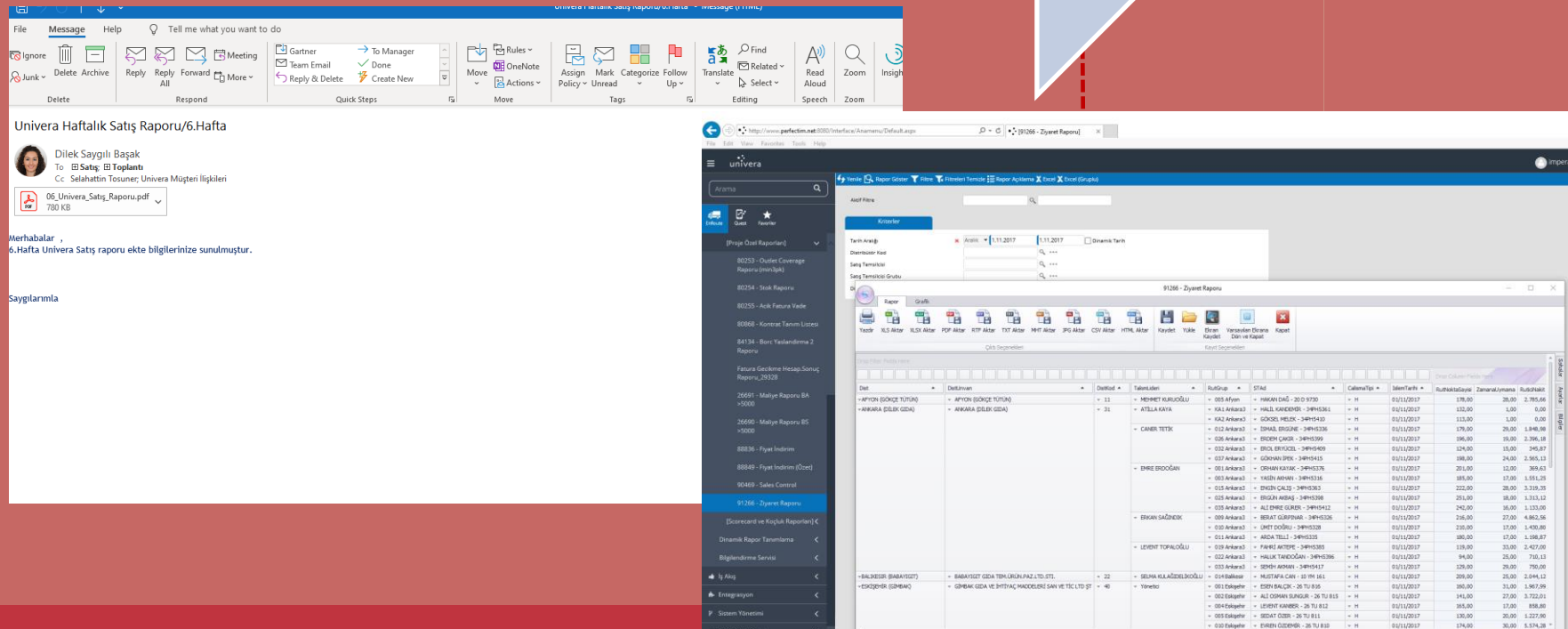
DİSTRİBÜTÖR

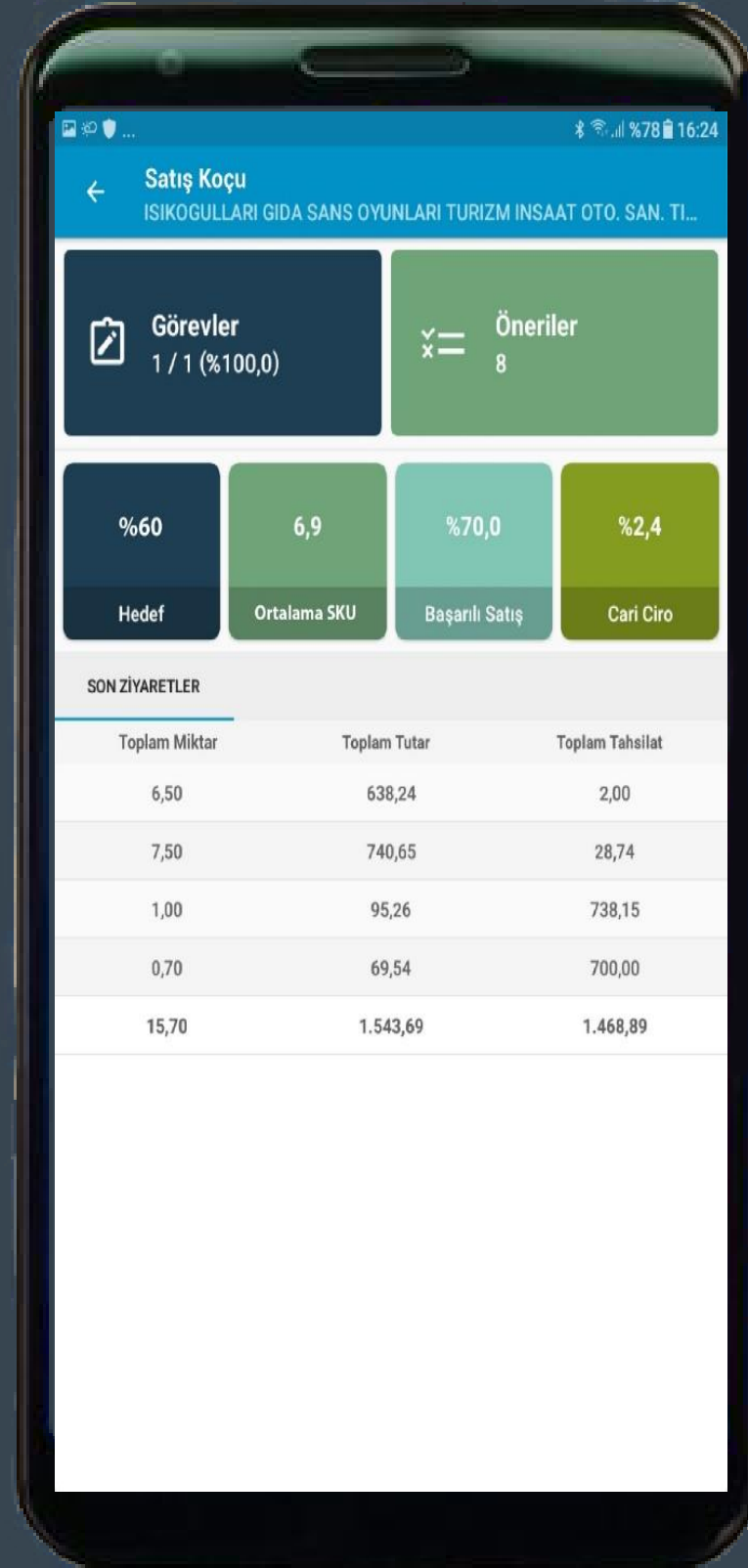
S
A
T
I
Ş
Ş
E
F
İ

S
A
T
I
Ş
T
E
M
S
İ
L
C
İ
S
İ

Saha Satış Ekipleri

- Öncelikli Hedef ; Satış Yapmak.
- Gelen raporları okumak, anlamak, tartışmak ve aksiyon almak için sınırlı zamanları var.
- Veriyi yorumlama ve değerli öngörüye dönüştürmek için satış temsilcisinin potansiyeli çok önemli bir etken.
- Temsilcilerin bunu nokta bazında yapabilmesi çok zor.
- Anlık değişen datalar bu süreci daha da zorlaştırıyor.





Dashboard genel bilgilendirme , müşteri bazlı anlık mesaj gönderimi gibi özelliklere sahip olan Sales Coach ile temsilcilerinize ihtiyacı olduğu anlarda değerli öngörüler sunabilirsiniz.



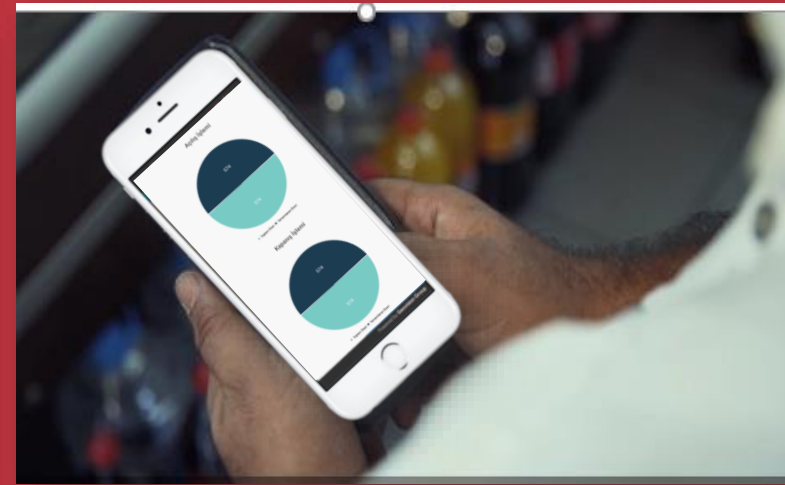
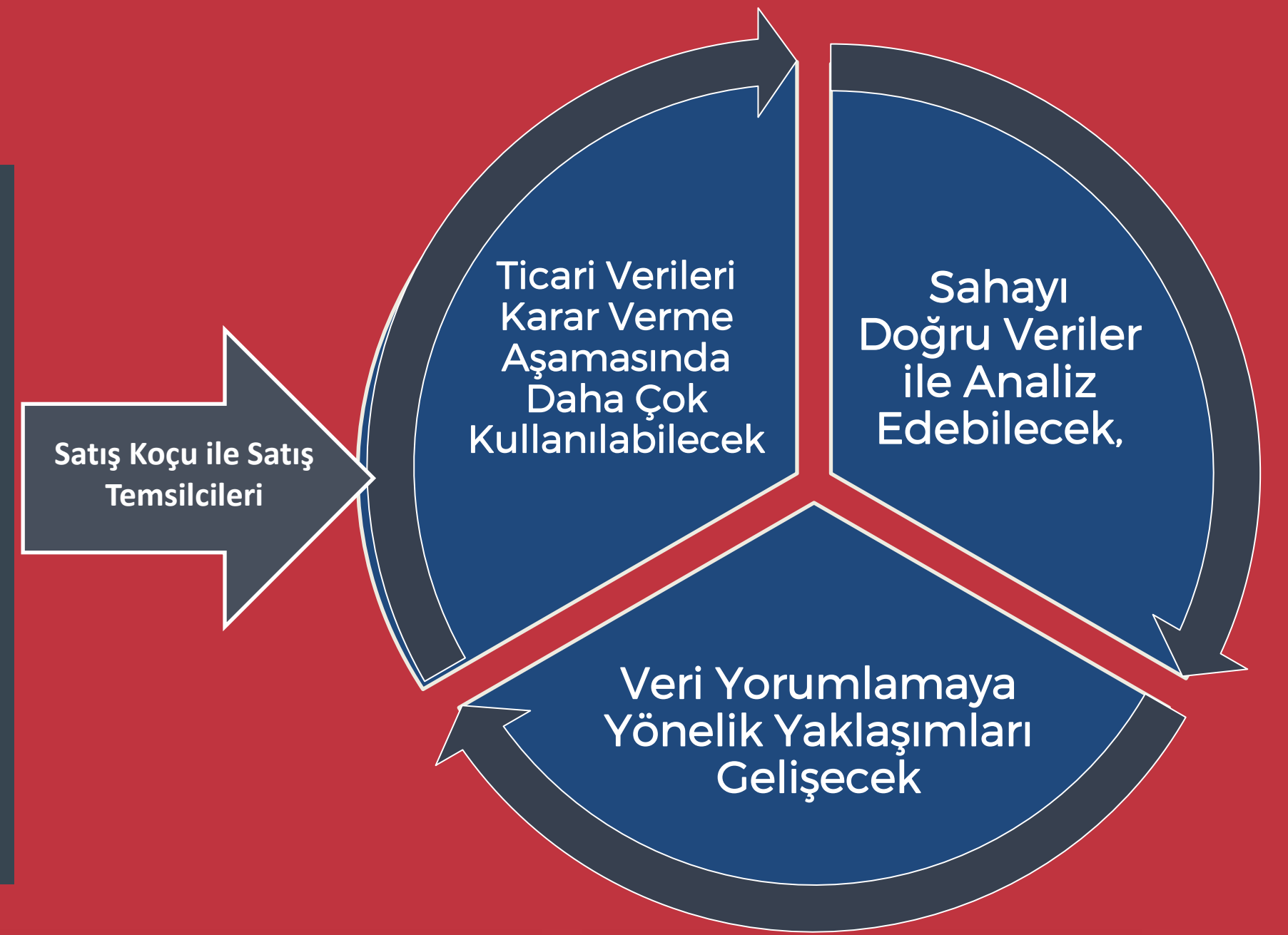
SalesCoach



Sesli mesaj okuma özelliğine de sahip olan Sales Coach ile açılış işlemlerinde , müşteriye giriş anında veya günün belirli periyotlarında satış temsilcilerinize değerli öngörülerini sesli olarak iletebilirsiniz.

Satış Koçu Modülünün Ana Amacı

- Satış Noktası Bazında Fırsatları Ve Gelişme Alanlarını Bulmak İçin Temsilciyi Destekler.
- Yerel Hedeflerin Belirlenmesi İçin Saha Yönetimine Yardımcı Olur (Nereden Başlanmalı / Nereye Odaklanmalı).
- Anlık Performansı Görüntüler.
- Mevcut Raporlama Mekanizmalarını Kullanıcı Dostu Olarak Optimize Eder.
- Daha Kurumsal , Standart ve Teknolojik Çıktılar Üretir.



Satış Koçu Modülünün Özellikleri

Ana Satış Verileri

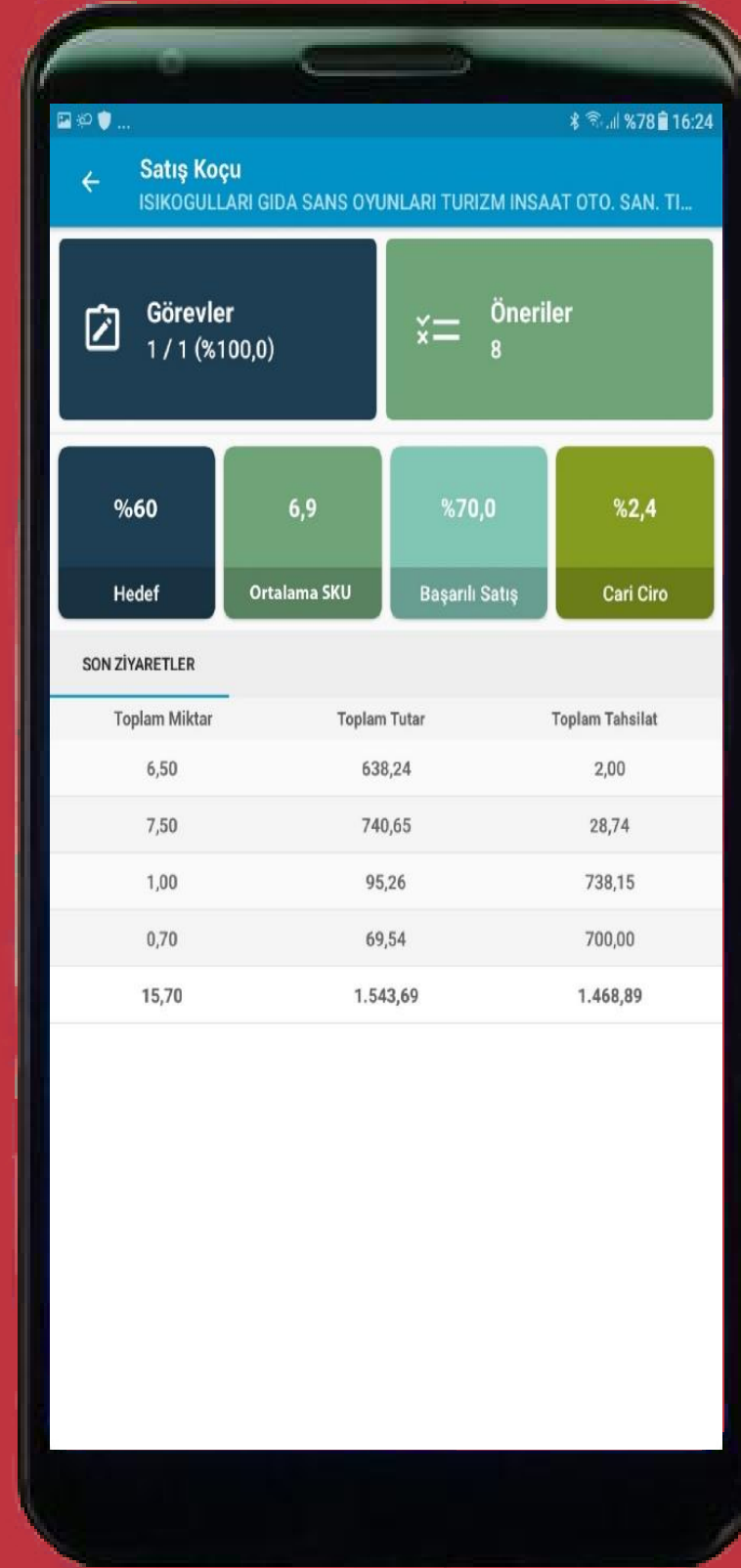
- Aylık, Yıllık ve Günlük Satışlar
- Müşteri ve Ürün Bazlı Satışlar
- Son Ziyaretler

ST Performans Takibi

- Başarılı Ziyaret, Başarılı Satış Oranı
- Ortalama SKU Oranı
- Cari Ciro Oranı

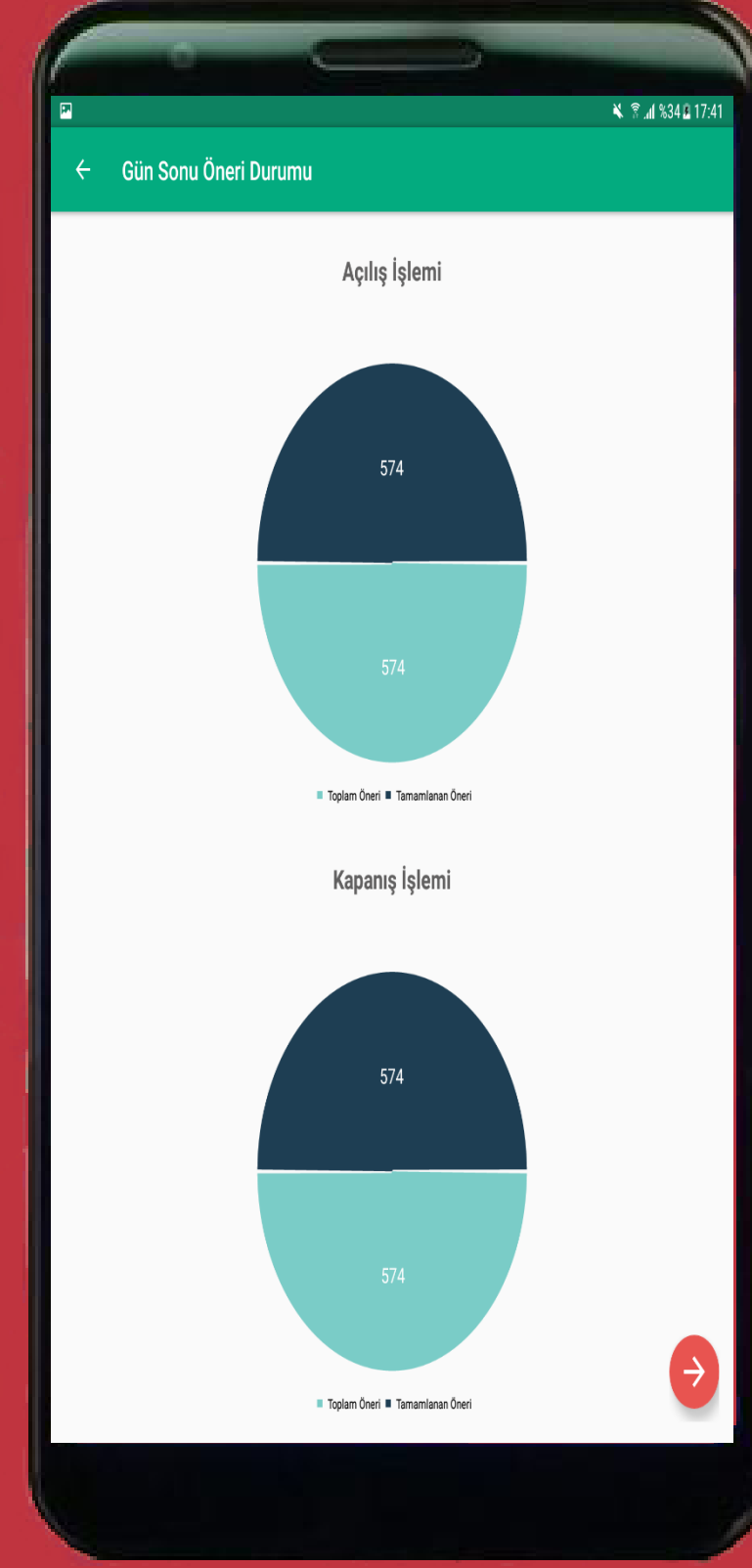
Görev Yönetimi

- Görever, Öneriler
- Görev ve Öneri Önceliklendirme
- Gün Başı ve Gün Sonu Bilgileri



The screenshot shows a list of customers and their performance metrics. The table has 5 columns: 'Müşteri' (Customer), 'Hedef' (Target), 'Drop Rate', 'Başarılı Satış %' (Successful Sales %), and 'Cari Ciro %' (Current Revenue %). There are 20 rows of data.

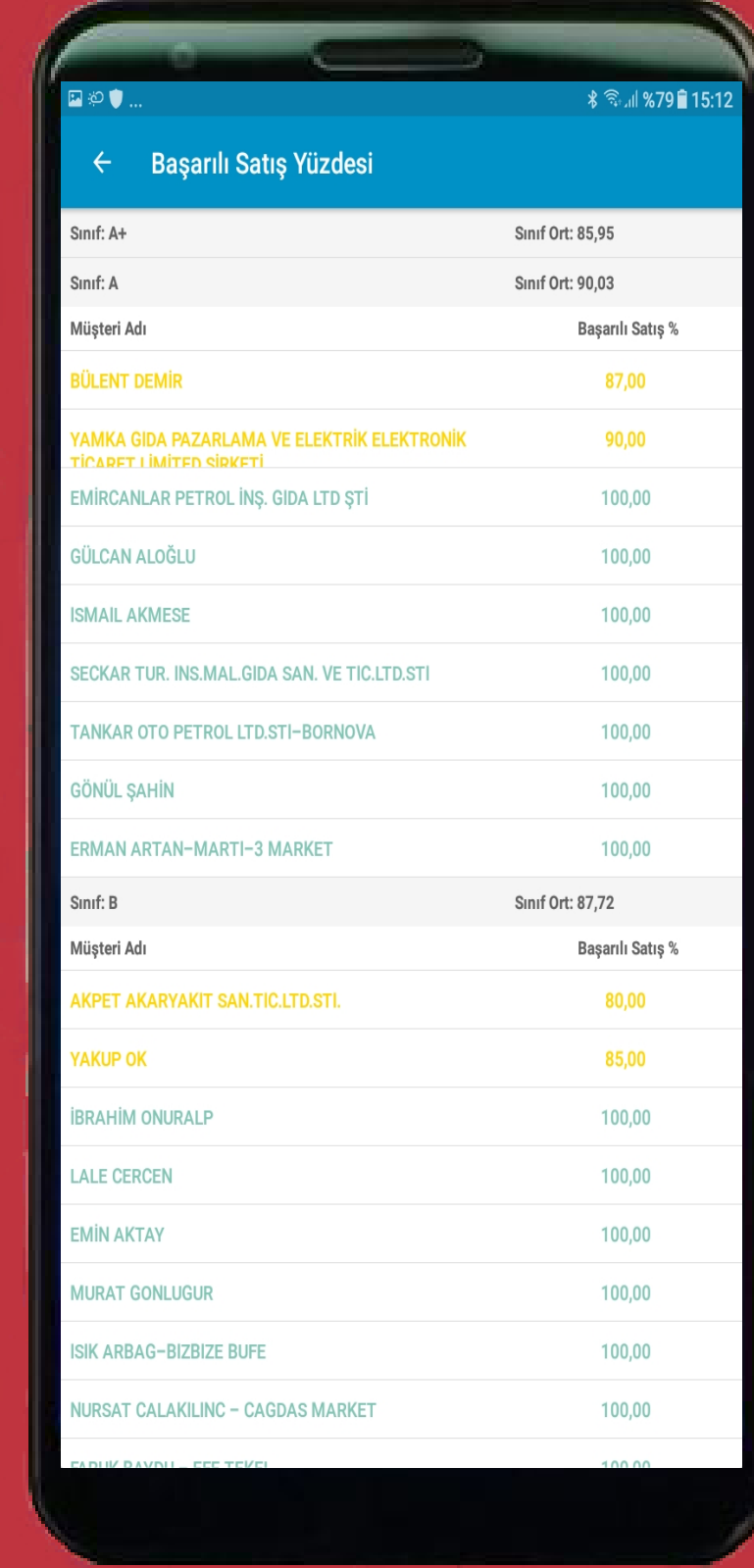
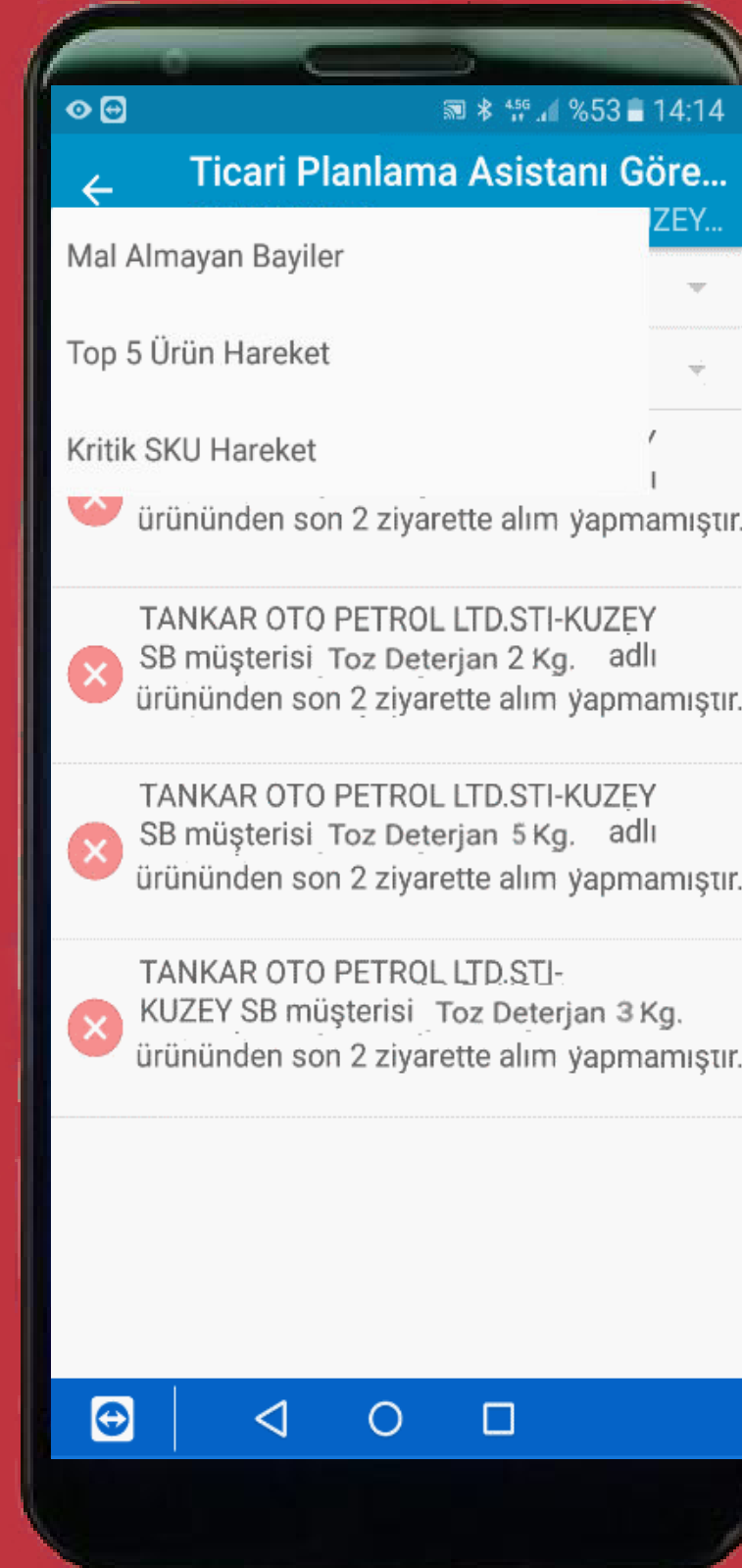
Müşteri	Hedef	Drop Rate	Başarılı Satış %	Cari Ciro %
RAMAZAN CALIK	%0,00	4,13	%100,00	%0,00
EBRU YAVAS	%0,00	2,00	%100,00	%0,00
COBANOGU MARKET INS.TAA	%0,00	9,25	%100,00	%0,00
ATARLAR PETROL ÜRÜNLERİ	%38,88	16,40	%100,00	%0,00
SERPİL AVCI	%17,03	8,19	%100,00	%0,00
NIZAMETTİN UCMAZ	%8,00	34,43	%100,00	%0,00
ISMAIL AKMESE	%11,16	11,55	%100,00	%0,00
ALİ ISIK - ISIK BUFE	%25,82	9,88	%100,00	%0,00
IBRAHİM OZBEK	%0,00	5,42	%100,00	%0,00
NURAY İMER	%0,00	8,14	%87,00	%0,00
TULİN TELEK	%0,00	11,94	%100,00	%0,00
İLSED AKARYAKIT	%0,00	20,33	%100,00	%0,00
MURAT GONLUGUR	%4,43	15,22	%100,00	%0,00
YAŞAR KOÇAK	%10,37	17,28	%100,00	%0,00
NEVIN UZUNCAM	%2,52	18,58	%100,00	%0,00
NOVAK OTOGAZ AKARYAKIT	%0,00	11,75	%85,00	%0,00
REYHAN GÜREŞİR	%15,80	6,75	%100,00	%0,00
GÜLCAN ALOĞLU	%13,03	31,06	%100,00	%0,00
EMİN AKTAY	%0,00	30,75	%100,00	%0,00



Satış Koçu Modülünün Özellikleri

Analitik Kurallar

- Kritik SKU Almayan Müşteriler
- Düşük Alımlı Müşteriler
- Cari Kontrol
- Raf Payı Önerisi
- Karşılaştırmalı Ürün Analizi
- Top 5 SKU
- Cari/Ciro Oranı
- Son Ziyaretler \Kritik Alımlar
- Düzenli SKU Sayısı
- Borç Yaşlandırma
- Tekrarlayan Açık Fatura Sayısı
- Lokasyona Göre Satış Karşılaştırma



Satış Koçu Modülünün Özellikleri

Günün Başlangıcında

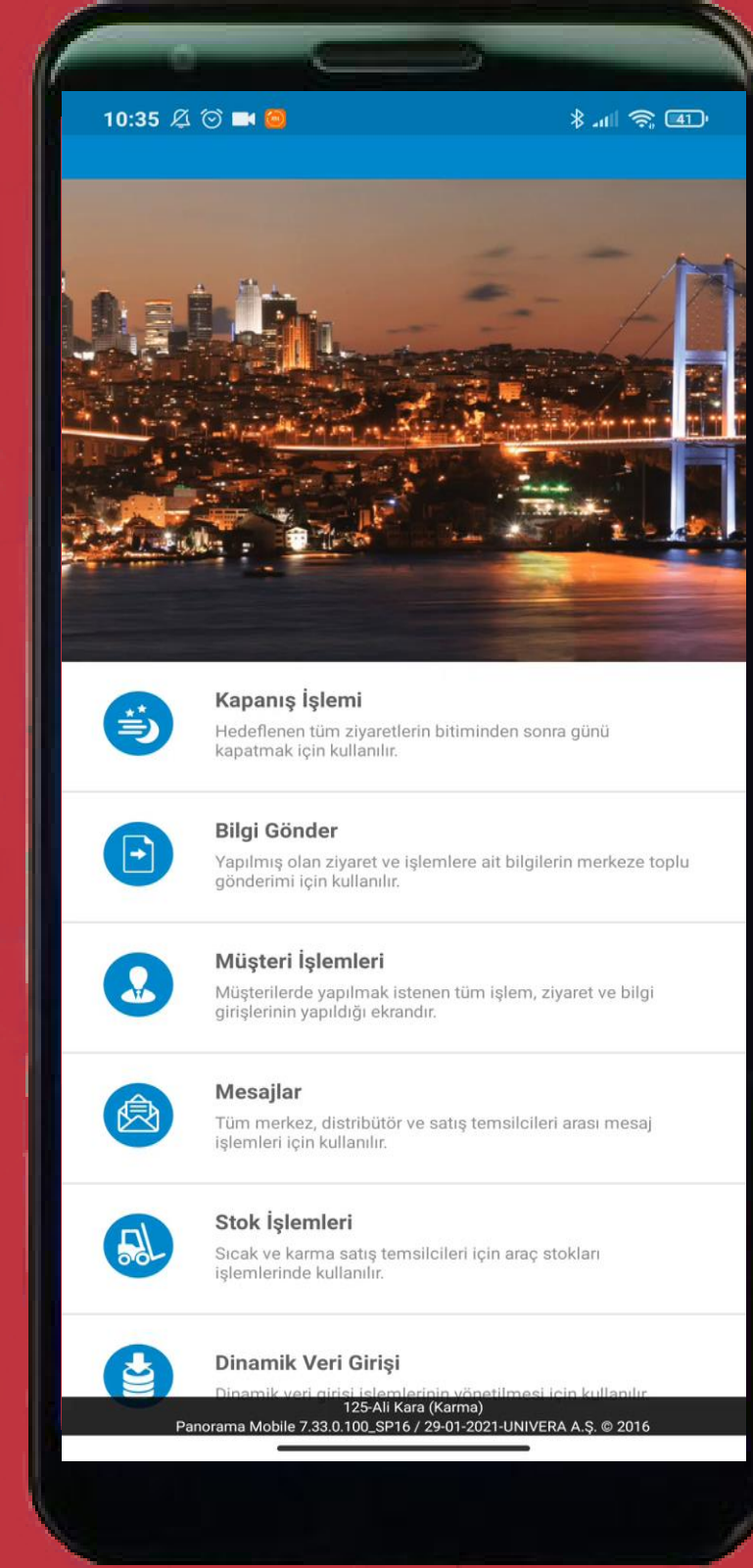
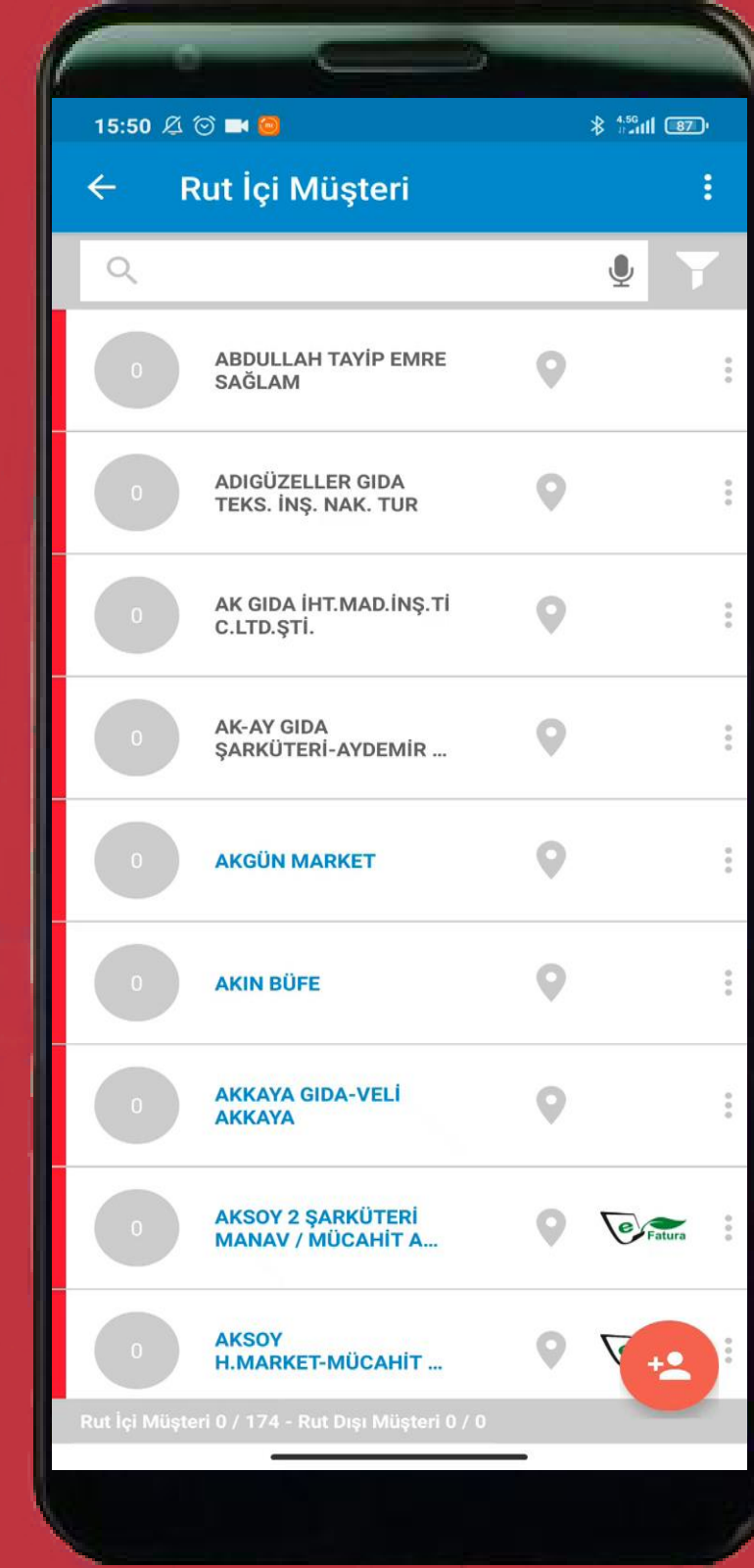
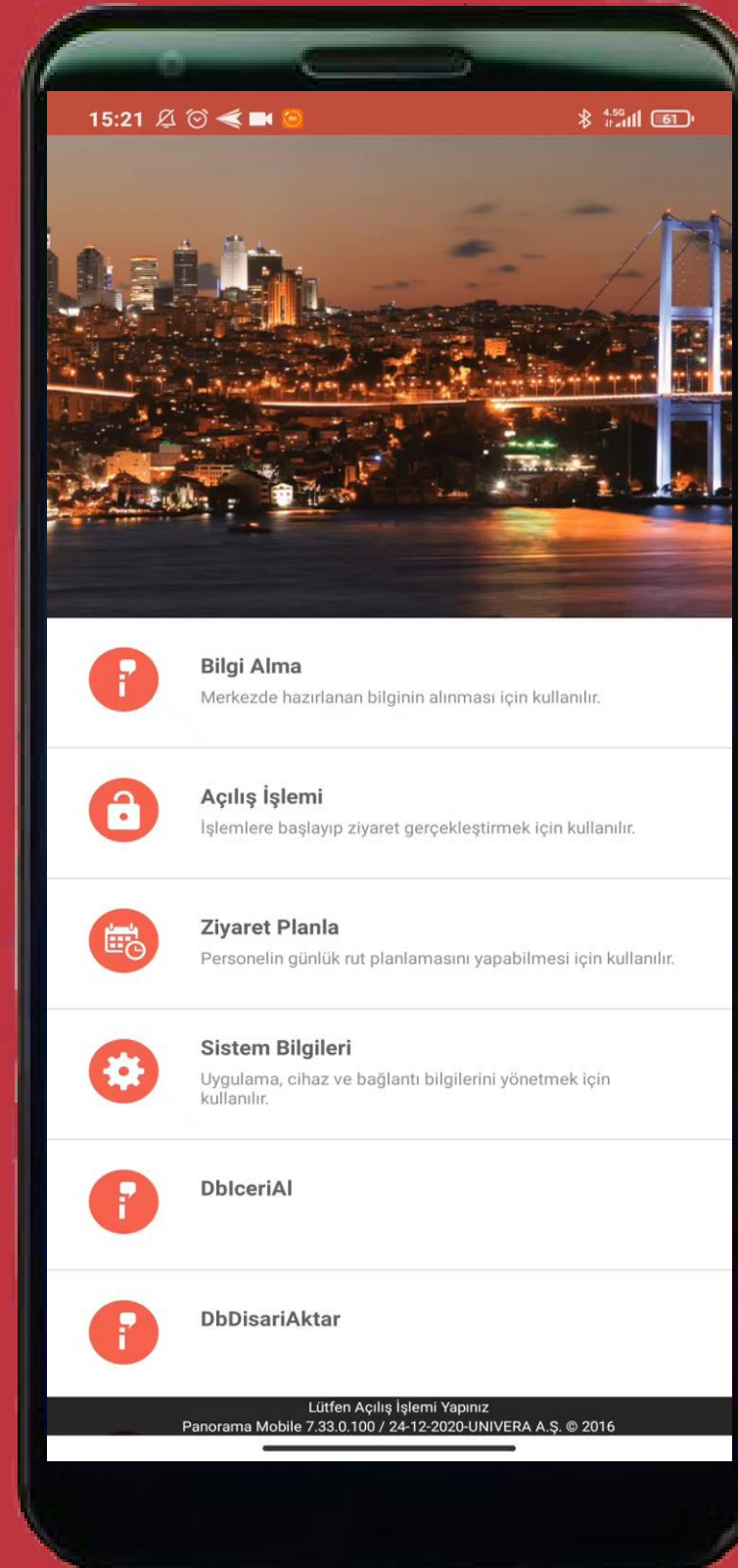
- Üst yönetimden gelen sesli mesajlar
- Rut öncesi gerekli bilgilendirmeler
- Mevcut durumla ilgili öneriler

Müşteri Ziyaretinde

- Müşteri özelinde ;
 - Ürün Satış Performans
 - Cari, Ciro ve Ziyaret Performans
 - İade Oranı

Gün Sonunda

- Günün Özeti
- Satış ve Cari Performans
- Ziyaret Performans



Teşekkürler

Web Adres

www.univera.com.tr

E-Posta

info@univera.com.tr

Telefon

(232) 445 94 70


univera

