

Tisztelt Cégtulajdonos!

„Egyre nehezebb értékesíteni. Aki vállalkozik, az tapasztalja. Nagyon kellene az új módszerek, a másféle látásmód, mert a régi metodikák "elfáradtak", nem hozzák az eredményeket.” – Himer Csilla, Karson Consulting, mikrovállalati üzletágvezető.

Azt látjuk, hogy lassul a piac és egyre nagyobb kihívás a cégek számára az ügyfélszerzés, és még ebben a környezetben is számtalan üzleti lehetőség esik le a földre amiatt, hogy

- a szolgáltató szektorban a cégvezetőknek a **szükségesnél kevesebb figyelmük van** a meglévő szerződésállomány ledolgozása mellett **új megbízásokról gondoskodni**;
- az ügyfélszerzéshez kapcsolódó információkat a cégvezetők fejben tartják – nem rögzítik, vagy nem strukturáltan rögzítik – ezáltal **rengeteg információ elveszik, nehézséget jelent** a cégvezetők számára a **feladatok delegálása** – ezáltal túlterheltek lesznek;
- **félbemaradnak megkezdett tárgyalások** – különféle okok miatt.

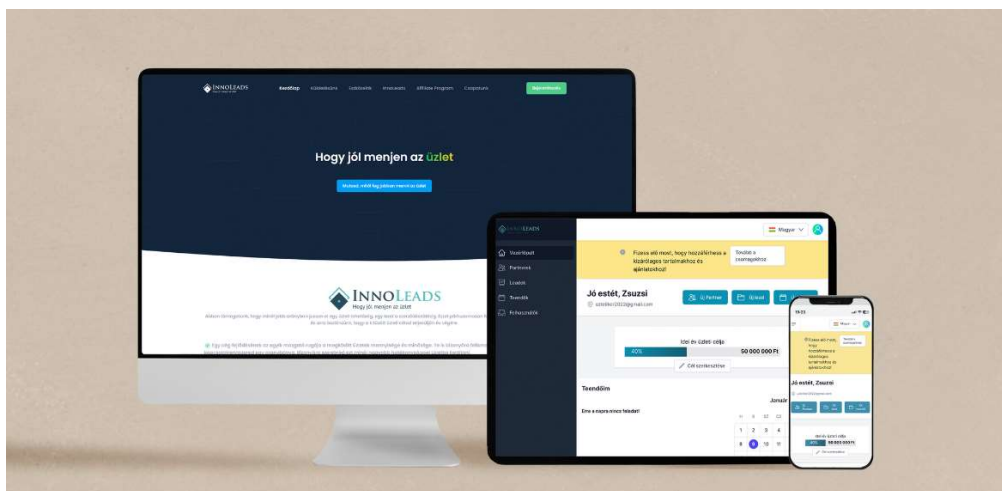
Most azokhoz a cégvezetőköz szólunk, **akik tapasztalják a fentieket és proaktívan tenni akarnak** ellene. Akik **abban látják a megoldást, hogy előre mennek és IT megoldásokat alkalmaznak az ügyfélszerzés támogatására is.**

Az InnoLeads értékesítés támogató rendszert azon cégvezetők számára ajánljuk, akik

- már kinőtték a jegyzetfüzeteket;
- kinőtték az Excel táblát;
- veszítettek már üzletet azért, mert a memóriájukra hagyatkoztak és az cserben hagyta őket.

Hogy is néz ki a rendszer belülről?

Regisztráció és ingyenes verzió: www.innoleads.eu



Milyen folyamatokat támogat az InnoLeads, értékesítés támogató rendszer?

- A cégvezető **kapcsolatrendszere ápolása**, hisz a kapcsolatrendszerből lesz az üzlet;
- **Üzleti terv megvalósulás** nyomon követése, hiszen a bevételek által tud fejlődni a cég;
- **Leadek üzletbe fordulásának** támogatása, hogy a befektetett energiából bevétel származzon;
- **Napi feladatok nyomon követése**, hogy hiteles tudjon maradni a cég a partnerek szemében;
- Ha több fő is érintett az ügyfélszerzési feladatok elvégzésében (munkavállalók, alvállalkozók), akkor a **feladatok kiszignálása**, nyomon követése;
- **Napi szintű feladatmenedzsment** az emlékeztetők által.

Mi történik, amikor egy cég napi szinten használja a rendszert?

- Láthatóvá válik, hogy a megtervezett üzleti célt a cég hogyan fogja elérni;
- Jobb eséllyel viszi végig a cég a leadeket (üzleti lehetőségek), több üzlete lesz a cégnek;
- A cégvezető látni fogja, hogy egy-egy ügy hol akadt el, hol kell beavatkozni;
- Több figyelmi energia marad a szakmai feladatokra, a sales és ToDo lista teljesítése kisebb erőfeszítés lesz.

Az InnoLeads az első magyar CRM rendszer, amely beépített mestersége intelligenciával rendelkezik.

További támogatást tanácsadás és workshopok formájában nyújtunk ügyfélszerzés témában:

Tanácsadás:



Kocsis Zsuzsanna
ügyfélszerzés tanácsadás
+36 30 677 3231
kocsis.zsuzsi@innoleads.eu
www.innoleads.eu

Workshopok:

<https://innoleads.eu/esemenyek>