

JAK SPRZEDAWAĆ WIĘCEJ OKIEN?

Czy kiedykolwiek zastanawiali się Państwo, jak w prosty sposób poprawić wydajność pracy pośredników sprzedaży – zarówno tych, którzy reprezentują Państwa firmę na terenie kraju, jak również tych przebywających w zagranicznych punktach handlowych? Czy istnieje rozwiązanie, które pozwoli na osiągnięcie zauważalnego wzrostu wyników sprzedaży?

Tekst: Małgorzata Sadowska, SADOWSKI SOFTWARE

W dobie największego rozkwitu nowoczesnych technologii, odpowiedź może być tylko jedna. Efektywna organizacja sektora handlowego, która jest możliwa do uzyskania przy użyciu odpowiednio dopasowanych rozwiązań informatycznych, spełni Państwa oczekiwania i pomoże... sprzedawać więcej okien.

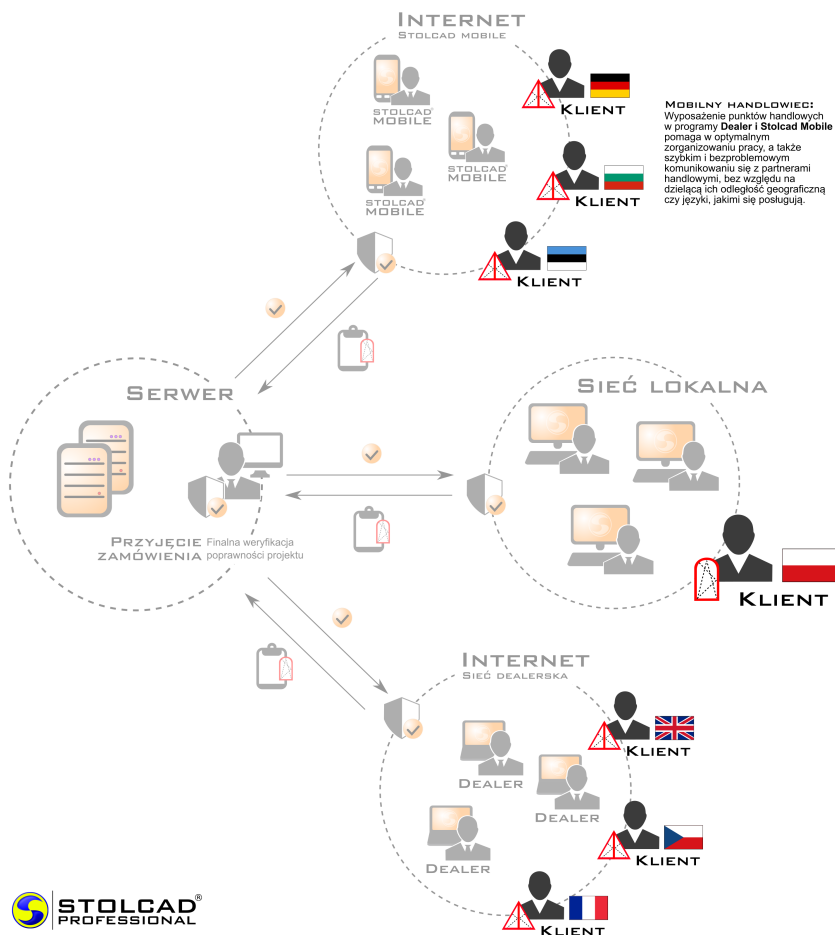
KOMUNIKACJA DROGĄ DO SUKCESU

Sekret odpowiedniej organizacji działu handlowego tkwi w dobrze skorelowanej komunikacji pomiędzy producentem stolarki otworowej a pośrednikami sprzedaży. Aby to osiągnąć, warto wyposażyć zarówno wszystkie punkty sprzedaży, jak też samodzielnych pośredników handlowych w narzędzia pracy, które ułatwią wymianę danych z działem koordynującym produkcję. Oprogramowanie firmy Sadowski Software tworzy system umożliwiający wdrożenie spójnej organizacji sprzedaży opartej na interaktywnej komunikacji pomiędzy producentem a przedstawicielami handlowymi. Stolcad® Professional oraz rozwiązania informatyczne przeznaczone dla pośredników sprzedaży tworzą razem doskonale skorelowaną platformę do pracy. Dzięki temu producent stolarki otworowej ma do swojej dyspozycji w pełni funkcjonalny system produktów.

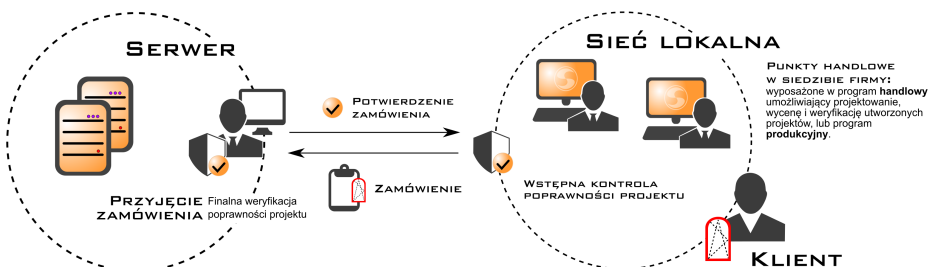
NOWOCZESNOŚĆ I DOŚWIADCZENIE

Zinformatyzowana sieć sprzedaży w aspektach zarówno ilościowym, jak i jakościowym stanowi kluczowy element rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Wyposażenie punktów handlowych w odpowiednie oprogramowanie pomaga w optymalnym zarządzaniu kanałami dystrybucyjnymi oraz w zorganizowaniu pracy pośredników sprzedaży. Rozwiązaniem, które doskonale wpisuje się w ich potrzeby, jest program Dealer. Ponieważ jego praca oparta jest na danych technologicznych uprzednio przesłanych

Nowoczesne ofertowanie



Organizacja sektora handlowego



z systemu Stolcad® Professional, wynikają z tego obopólne korzyści – i dla producenta i dla handlowca. Pośrednik sprzedaży ma gwarancję poprawności użytkowanej technologii, a tym samym zyskuje możliwość zaprojektowania konstrukcji, którą cechuje nie tylko atrakcyjność wizualna, lecz również technologiczna poprawność. Producent zaś zyskuje pewność, że konstrukcje oferowane przez pośredników sprzedaży zbudowane są wyłącznie z takich elementów, które są przez niego stosowane. Dotyczy to m.in. szkła, okuć oraz profili. Jest to możliwe dzięki funkcji kontroli nad dostępnością poszczególnych elementów – jeśli producent nie chce, by część z nich była używana, może po prostu wyłączyć ich widoczność w programie handlowym.

Czy działania sektora sprzedaży mogą być jeszcze bardziej efektywne? Tak, jeżeli do istniejących punktów handlowych pracujących w oparciu o program Dealer przedsiębiorca dołączy jeszcze kilku mobilnych pośredników sprzedaży – oczywiście wyposażonych w odpowiednie dla nich narzędzia pracy. Stolcad® Mobile jest aplikacją przeznaczoną dla użytkowników takich urządzeń, jak smartfon czy tablet, działających w oparciu o system Android. Ponieważ jest to aplikacja zainstalowana na urządzeniu mobilnym, które – z założenia – zawsze nosi się przy sobie, mobilny pośrednik handlowy może przysyłać zlecenia bezpośrednio na halę a następnie monitorować cały proces realizacji zamówienia. Zdalne działania handlowców użytkujących tą aplikację stanowią doskonałe uzupełnienie dla procesów sprzedaży odbywających się przy pomocy programu Dealer zainstalowanego na komputerach stacjonarnych.

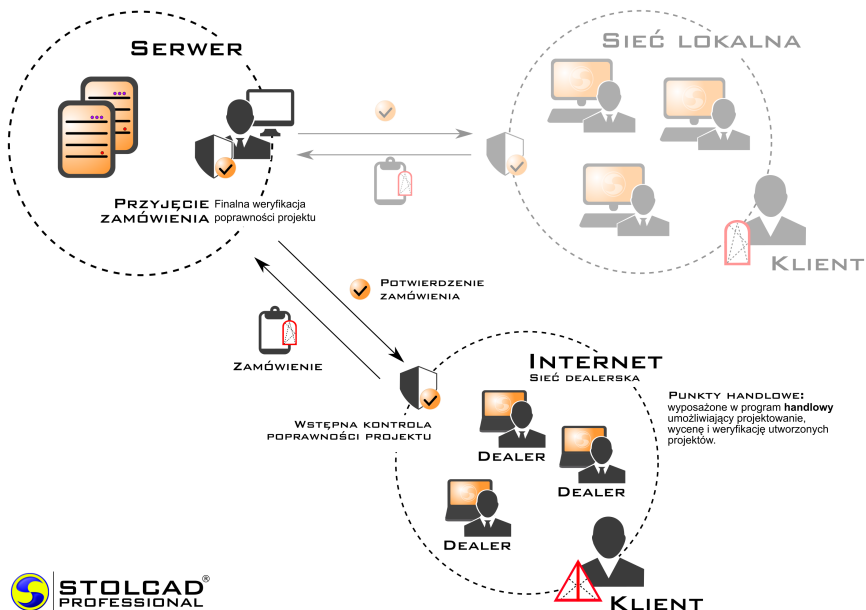
NOWOCZESNE OFERTOWANIE

Kolejnym fundamentem realizacji skutecznej sprzedaży produktów – okien, drzwi, rolet, czy dodatków – jest odpowiednio przygotowana oferta. Stolcad® Professional umożliwia niezwykle łatwe przygotowanie profesjonalnej oraz wizualnie atrakcyjnej oferty handlowej. Poprzez dodatkowe funkcjonalności, oprogramowanie ułatwia przygotowywanie ofert dostosowanych również do współpracy z klientami zagranicznymi. Kluczowa jest tutaj możliwość stworzenia uniwersalnej językowo bazy technologicznej, na podstawie której oferty są automatycznie tłumaczone na wybrany język obcy. Dodatkowo, wszystkie figurujące w zleceniu ceny są wyświetlane w przeliczeniu przez obowiązującą w danym kraju walutę, a także stawkę podatku VAT.

Sporządzanie ofert handlowych staje się jeszcze łatwiejsze i bardziej dynamiczne dzięki zastosowaniu rozwiązań mobilnych. Aplikacja Stolcad® Mobile to przykład nowoczesnego spojrzenia na oprogramowanie służące m.in. do zarządzania zamówieniami, tworzenia ofert a także kontaktu z klientami. Generowanie ofert w formacie PDF przy pomocy urządzenia mobilnego, takiego jak smartfon czy tablet, jest jednym z podstawowych zastosowań aplikacji. Dzięki korelacji z oprogramowaniem Stolcad® Professional, podczas wykonywania oferty użytkownik aplikacji ma do dyspozycji komplet informacji dotyczących zlecenia – takich, jak np. faktycznie obliczone parametry objęte normą zharmonizowaną. Oferta wykonana przy użyciu Stolcad® Mobile zawiera przejrzystą listę towarów wraz z ich rzeczywistym zdjęciem oraz dodatkowymi informacjami handlowymi. Unikatową funkcjonalnością jest możliwość ręcznego podpisywania ofert na ekranie urządzenia mobilnego przy użyciu rysika. Dzięki temu dalsza realizacja zlecenia odbywa się na podstawie oferty z akceptacją klienta – bez konieczności dostarczania papierowej wersji.

Jak sprzedawać więcej okien? Sekret tkwi w odpowiedniej organizacji sektora handlowego, która powinna stanowić priorytet dla każdego przedsiębiorstwa produkcyjnego. Aby ją osiągnąć, warto zadbać o to, by wszystkie punkty sprzedaży, jak również mobilni przedstawiciele handlowi, posiadali narzędzie ułatwiające im sprawną i bezproblemową komunikację z producentem. Zintegrowana współpraca oprogramowania Stolcad® Professional z programem handlowym Dealer oraz aplikacją Stolcad® Mobile zapewnia wygodę podczas efektywnego administrowania procesami sprzedaży a także usprawnia obustronną wymianę danych.

Komunikacja drogą do sukcesu



WYPOSAŻENIE PUNKTÓW HANDLOWYCH W ODPOWIEDNIE OPROGRAMOWANIE POMAGA W OPTYMALNYM ZARZĄDZANIU KANAŁAMI DYSTRYBUCYJNYMI ORAZ W ZORGANIZOWANIU PRACY POŚREDNIKÓW SPRZEDAŻY.

Nowoczesność i doświadczenie

