5. Прямые продажи

В статье описывается организация системы продаж для клиентов в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

При построении системы продаж для производителей (поставщиков) ответить на вопрос: «когда, кому и где нужны будут наши товары» представляется очень сложной, часто невыполнимой задачей. Покупатель становится все более и более разборчивым и нетерпеливым: хочет получить все, что ему нужно, в одном месте, в любое время и по приемлемой цене. И производителю товаров для такой огромной страны, как Россия, становится важным повышени е наличия нужных клиенту товаров в системе и как следствие роста выручки компании. При этом необходимо и снижение запасов в сети, рост оборачиваемости, снижение устаревания товаров и пр., а значит эффективное управление продажами.

С помощью автоматизированной системы можно проанализировать и спрогнозировать спрос и каналы розничных продаж в регионах, выявить перспективные направления, разработать критерии ключевых клиентов, расширить список ключевых клиентов с учетом прогнозов развития сетевой розницы и оптимизации подходов к их обслуживанию.

Специализированное решение **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией»** предлагает обширный функционал для управления продажами:

- планирование продаж с учетом различных параметров детализации на основе анализа данных о продажах за предыдущий период;
- применение разнообразных сценариев планирования продаж с учетом структуры компании и системы сбыта продукции;
- иерархическое планирование по всей компании и филиальной сети в соответствии с процедурой согласования, которая принята в компании;
- контроль соответствий планов продаж различных уровней;
- автоматизированный сбор заказов покупателей с использованием мобильного приложения;
- интеллектуальное назначение статусов для торговых точек;
- мерчандайзинг в торговых точках;
- персональный доступ к данным, чтобы пользователь мог просматривать и вносить изменения только по разрешенным подразделениям;
- создание значимых показателей для оценки эффективности всей организации и каждого подразделения;
- автоматизированный процесс обработки результатов при проведении опросов и акций для клиентов;
- гибкая настройка KPI для мотивации сотрудников отдела продаж и торговых представителей;
- контроль выполнения плана продаж и других значимых процессов с помощью мощного аналитического арсенала.

Полный перечень функциональных возможностей смотрите в разделе «Внешний вид и описание функций».

Связанные страницы

- 5.1. Планирование продаж
  - 5.1.1. Настройки для планирования продаж
- 5.2. Сценарии планирования продаж