



«Έχουμε καταργήσει εντελώς το χειρόγραφο σύστημα. Οι πωλητές μας βρήκαν στο Regate Effective μια σημαντικότερη γραμματειακή υποστήριξη. Έχουμε ό,τι πληροφορία χρειάζεται μια σύγχρονη εταιρεία από το δίκτυο πελατών της πανελλαδικά.»

Χρυσούλα Χατζηγιαννάκη, Διευθ. Σύμβουλος

Η ανάγκη

- Επιτάχυνση εισπράξεων με έλεγχο υπολοίπων πελατών
- Παρουσίαση προϊόντων στους πελάτες και ακριβής υπολογισμός αξίας/εκπτώσεων
- Διαχείριση πολλαπλών τιμοκαταλόγων
- Άμεση πληροφόρηση για ιστορικό αγορών από πελάτες
- Διαχείριση δυνητικών πελατών που δεν είναι καταχωρημένοι στο ERP

Η λύση

- Ενσωμάτωση καρτέλας πελάτη με ανάλυση τιμολογίου και φόρμες για ωρίμανση υπολοίπων
- Ενσωμάτωση τιμοκαταλόγων με τιμές, εκπτώσεις και προσφορές, ώστε ο πωλητής να είναι πλήρως ενήμερος για τον κάθε πελάτη
- Διαχείριση δυνητικών πελατών (leads) σε διασύνδεση με το ERP και το εταιρικό CRM

Πελάτης: Κουφετοποιία Χατζηγιαννάκη ΑΕ

Κλάδος: Βιομηχανία ζαχαρωδών προϊόντων

Ίδρυση: 1950

Αριθμός πωλητών: 10

Σημεία πώλησης: Ζαχαροπλαστεία, αρτοποιεία, καταστήματα ειδών γάμου

Υλοποιημένη λύση: Regate Effective SFA

Τα οφέλη

- Ενισχύθηκαν σημαντικά οι εισπράξεις
- Η παραγγελιοληψία είναι πλέον πιο στοχευμένη σε σχέση με τις ιδιαίτερες ανάγκες και το budget του κάθε πελάτη
- Επιταχύνθηκε η διαδικασία των αποστολών
- Έγινε πιο εύκολη η παρακολούθηση νέων και υποψήφιων πελατών
- Online παρακολούθηση της απόδοσης των πωλητών

Δείτε περισσότερα case studies: www.regate.gr