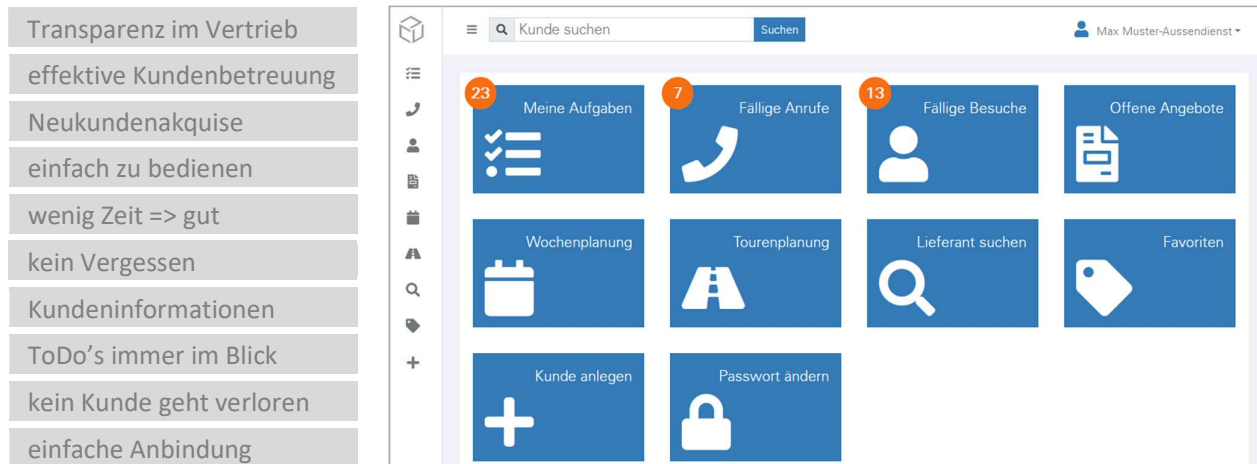


Aus der Praxis heraus geboren

Ein mittelständisches Handelsunternehmen war auf der Suche nach einer Software zur Unterstützung der Vertriebstätigkeiten im Außendienst. Das sollte intuitiv zu bedienen sein, dennoch viele nützliche Informationen liefern, von überall aus und jedem Endgerät erreichbar sein und Kosten darf sowas natürlich auch nicht viel. Das Ergebnis der Marktrecherche: eine Eigenentwicklung musste her; ClientCube ist entstanden!

Aus der Praxis einfach die Vertriebs-Effektivität steigern.



Der Nutzen als ...

- ✓ Vertriebs-Organisationsinstrument
Zyklen auf Anrufe und Besuche bei den Ansprechpartnern
Wochen- / Tourenplanung basierend auf den Zyklen; kein Kunde wird mehr unter-/überbetreut
Effektivitätsbetrachtung der geleisteten Arbeit
Transparente Steuerung des Neukundengeschäftes
- ✓ Vertriebs-Informationssystem
Terminvorbereitung: offene Aufgaben, offene Angebote inkl. Angebotsnachverfolgungssystem, Lieferrückstände, offene Posten, Umsatzentwicklung, andere Kunden der gleichen Branche kauften auch, überfällige Artikel, anstehende Artikel, Auftragshistorie
- ✓ Auswertungen für die Vertriebsleitung
- ✓ Internes Kommunikationstool
Aufgaben erstellen, verwalten, zuweisen und offene Fälle im Blick behalten
- ✓ Webbasierend: keine eigene Installation, sofort auf allen Endgeräten einsatzbereit
Daten aus Ihrem ERP-System können über Schnittstellen automatisiert übertragen werden.
- ✓ Unterstützung bei der Einführung : Schulung, Vertriebsberatung und StartUp-Bonus

kleiner Preis · intuitives Tool · großer Nutzen