

CDM Sales Management

Sætter fokus på værdiskabende aktiviteter

CDM Flexible Sales Management optimerer arbejdet i din virksomheds afsætningsfunktion, så der kan frigives ressourcer til mersalg og nysalg. Systemet styrer og automatiserer processerne, som er involveret i ethvert salg. Det vil altid ske ud fra din virksomheds metoder og principper for salg, forecasting og budgettering.

Ledelsesoverblik

Systemet er en sikker medspiller, når der skal træffes vigtige beslutninger om salgs- og marketingtiltag. Grafer og tal viser det samlede salgresultat, salgsprognoser og budgetter for hele virksomhed og for hver enkelt salgskonsulent. På den måde kan man koncentrere salgssindsatsen, hvor udbyttet er størst.

Automatisk kategorisering af kunder

Hele salgsprocessen understøttes af den automatiske ABC-kategorisering, som giver et hurtigt overblik over hvilke kunder og emner, der har det største salgspotentiale.

Kategoriseringen sker ud fra devisen om, at 20 procent af kunderne genererer 80 procent af omsætningen. De 20 procent af kundemassen kalder vi A-kunder, mens de resterende 80 procent fordeles i B-, C- eller D-kategorier.

Det handler om videndeling og -registrering

CDM Flexible sørger for, at vigtig viden forbliver i din virksomhed. En ny sælger har derfor et perfekt udgangspunkt for at overtage den tidligere sælgers indsigt i kunder og andre forhold. Det sker, fordi alle handlinger i forhold til kunden registreres i systemet som en aktivitet. Det er også på aktiviteten, at konsulenter og andre brugere registrerer kontrakter, salgsforecast, kampagner, projekter, referater og andre relevante informationer.

Fremstilling og udtræk af data

Systemets struktur gør det nemt at overskue alle oplysninger og søge dem frem. Systemets søgeværktøj kan hurtigt tilpasses din virksomhed og effektivt finde præcis de data, der er brug for.

Systemet indeholder som standard en række søgeskærm-billeder, som kan ændres og udbygges efter ønske. Mere strukturerede fremstillinger af data kan udtrækkes ved hjælp af rapporter. Rapporter bliver altid lavet i samarbejde med vores kunder.

Egenskaber

- Kunde- og emnestyring
- Key account management
- Emnegerenering
- Salgsinformationer
- Kundebog
- Kontakthistorik
- Automatisk og manuel ABC-kategorisering af kunder og emner
- Aktivitetsstyret kalender og to-do-liste
- Gantt-kort
- E-mail og brevflertning
- Journalisering
- Valgfri salgsprocesser m.h.t. styring af pipeline og forecasting
- Budgettering og salgsstatistik
- Kundetilfredshedsanalyse og loyalitetsregnskab
- Tilbudsstyring
- Konfigurering og prisopslag
- Projekt- og time-/sagsstyring
- Rapportgenerator
- Segmentering
- Retention analyse
- Customer value share
- Dubletkonsolidering

CDM

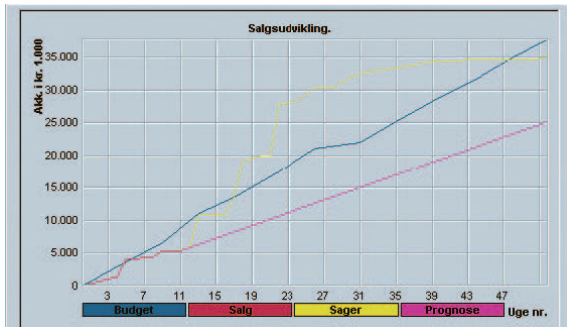
CDM A/S, Fredensborg Kongevej 56, 2980 Kokkedal
Telefon 70 27 19 27, info@cdm.dk
www.cdm.dk

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

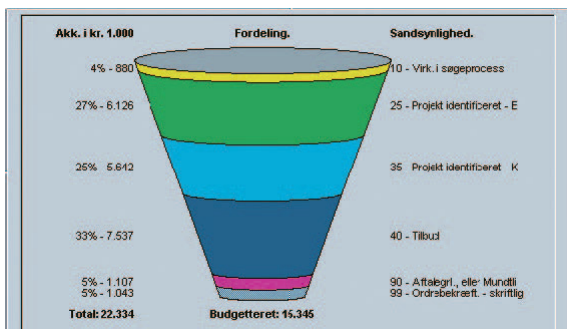
Microsoft Business Solutions
ISV/Software Solutions

CDM Sales Management

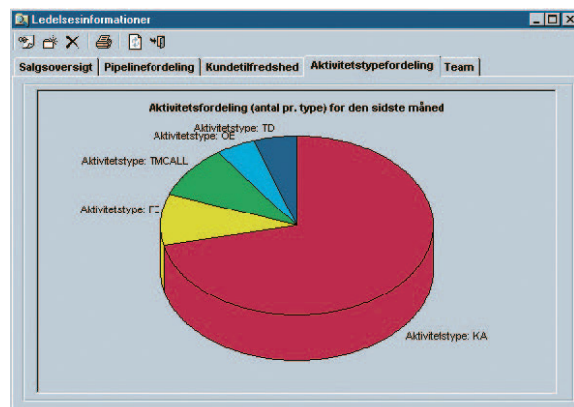
Eksempler på skærbilleder



Salgsgrafen giver det fulde overblik over den historiske og forventede salgsudvikling holdt op mod det budgetterede salg.



Pipeline viser den forventede salgsudvikling for din virksomhed. De forskellige faser viser, hvor man er kommet i salgsprocessen.



Aktivitetstypefordeling viser, hvad medarbejderne bruger deres tid på. Man kan se, om der bliver brugt tid nok på salgsgenererende aktiviteter.

Systemkrav

- CDM System version 5.1.
- Oracle 7.3 eller højere / MS SQL Server 7 eller højere
- Windows NT / 2000

Om CDM A/S

CDM A/S er en international, strategisk Microsoft Gold Partner med mere end 20 års CRM-erfaring. Vores løsninger styrker relationerne mellem din virksomhed og jeres kunder, leverandører og samarbejdspartnere, og er således en medvirkende årsag til mange danske og internationale virksomheders succes.