

# SaleSphere

Der BattleCard für die Hosentasche

## Vorteile und Funktionen: Anbindung SaleSphere an Sage 100

### **Vorteil: Höhere Qualität der Kundenberatung**

Funktion: Zugriff auf aktuelle und freigegebene Marketing- und Vertriebsmaterialien (auch offline); Auskunftsfähigkeit über aktuelle Preise und Lieferbedingungen

### **Vorteil: Zeitgemäße Customer Experience / Verkaufsgespräche auf Augenhöhe**

Funktion: Digitaler Produktkatalog mit Drill-Down-Funktionalität; multimediale Präsentation von Produkten und Dienstleistungen

### **Vorteil: Kürzere Vertriebszyklen**

Funktion: Individuelle Angebote beim Kunden vor Ort erstellen und via digitaler Unterschrift direkt als Auftrag erfassen und an Sage 100 zurückspielen, sodass der Innendienst oder das Back-Office unmittelbar mit seinen Follow-Up-Aktionen beginnen kann

### **Vorteil: Konsistente Kommunikation im Außendienst**

Funktion: Vertriebsmitarbeiter greifen auf freigegebene Inhalte zurück; Marketing- und Vertriebsleiter können Standardpräsentationen hinterlegen; es liegen keine Medienbrüche mehr vor, da Vertriebsmitarbeiter alle relevanten Informationen für den Kundentem in auf einer Plattform im Zugriff haben (und nicht auf mehreren Devices und Anwendungen verteilt)

### **Vorteil: Mehr Cross- und Up-Selling**

Funktion: Produktverknüpfungen zeigen automatisch relevante Produktalternativen und Zubehör auf

### **Vorteil: Effizientes Sales Content Management**

Funktionen: Besuchsberichte werden automatisch erstellt und können im Anschluss an ein Gespräch direkt mit dem Kunden oder dem restlichen Sales-Team geteilt werden; Informationsmaterialien (Broschüren, Flyer, Videos, Preise, etc.) sowie Produktpräsentationen können direkt an Interessenten geschickt werden

### **Vorteil: Steigerung des Return on Marketing Investments**

Funktion: Reporting zum Gebrauch von Marketing-Inhalten: Welcher Content bringt wirklich einen Mehrwert im Kundengespräch und trägt zur Kaufentscheidung bei?

### **Vorteil: Vereinfachung von Vertriebsprozessen**

Funktion: CRM-Modul zum erfassen von Kundendaten; Check-In-Modul für automatische Zeiterfassungen- und Reports; Formulargenerator zur Erfassung und Qualifizierung von Interessenten (z.B. auf Messen und Events)

### **Vorteil: Verbessertes Onboarding von neuen Vertriebsmitarbeitern und Weiterentwicklung bestehender Mitarbeiter**

Funktion: Neue Produkte und Trainings-Inhalte zentral kommunizieren und Wissensstände via Fragebögen und Tests verfolgen

### **Vorteil: Einfache Administration und Verwaltung von Rollen und Rechten**

Funktion: Jeder Mitarbeiter hat nur Zugriff auf die Inhalte, die für sein Tagesgeschäft relevant sind (Abbildung der Vertriebsstruktur nach Produkten, Regionen, Key-Accounts, etc.)