



Planiranje i praćenje plana prodaje

Pratiti plan prodaje, svaki dan u svega par klikova mišem imati uvid u trenutno stanje, znači upravljati tim istim planom!

Često se susrećemo sa situacijom gdje je planiranje prodaje raspršeno po raznim tablicama. Planiranje na taj način zahtijeva puno vremena, a poseban izazov dolazi prilikom izrade izvještaja. Podaci ponekad nisu realni, strateško odlučivanje je otežano, a aktivnosti su odgođene.

S rješenjem za planiranje i praćenje aktivnosti prodaje planiranje je jednostavno, a izvještavanje brzo i točno. Imat ćete uvid o realizaciji za tjedan, mjesec ili kvartal, i pravovremenim akcijama osigurati ćete ostvarenje zadanih planova.

Prve poslovne prednosti vidljive su u kratkom roku, rješenje se brzo prilagođava vašem poslovanju, a nadogradnja sustava je brza i fleksibilna, sukladno poslovnim potrebama i zahtjevima.

Kome je rješenje namijenjeno?

Rješenje je namijenjeno tvrtkama s dugotrajnim prodajnim procesima, koji uključuje puno djelatnika, interakcija, dokumentacije, s posebnim osvrtom na proces u javnoj nabavi.

Na koji se način upravlja planom prodaje pomoću ovog rješenja?

Upravljanje financijskim dijelom plana

- pregled stanja prodaje: planirano u odnosu na realizirano, ugovoreno i što tek treba biti ugovoreno
- pregled kako se ugovoreno realizira kroz vrijeme
- financijski podaci dostupni na razini pojedine fakture, programa, projekta, predstavniku prodaje...

Upravljanje vremenskim dijelom plana

- pregled realiziranog do određenog datuma
- pregled očekivanih realizacija u budućnosti
- pregled očekivanih troškova
- pregled prodaje na tjednoj razini i upravljanje kroz zadatke, podsjetnike i sl.





Opis rješenja

Rješenje za planiranje i praćenje plana prodaje, koje tvrtka KING ICT implementira, integrirani je sustav koji se sastoji od sljedećih sustava:

- CRM (Customer Relationship Management) – sustav u kojem se nalaze matični podaci vaših kupaca te u njemu planirate prodaju i pratite ostvarenje plana
- ERP (Enterprise Resource Management) – osnovni poslovni sustav u kojem se nalazi sveobuhvatna analitika poslovanja, financije, logistika i druge korporativne usluge
- DMS (Document Management System) – sustav za upravljanje dokumentacijom poput ugovora, ulaznih računa te drugih dokumenata potrebnih u svakodnevnom poslovanju
- HRM (Human Resource Management) – sustav za upravljanje ljudskim resursima; omogućuje pregled podataka, planiranje troškova vezanih uz zaposlenike, obračun primanja i upravljanje vremenom odsutnosti
- BI (Business Intelligence) – sustav za analitičko izvještavanje; podloga za poslovno odlučivanje

