

نرم افزار فروش چیست؟

اتوماسیون فروش فروش یک تکنیک استفاده از نرم افزار برای بهینه سازی وظایف تجاری فروش است، از جمله پردازش سفارش، مدیریت تماس، اشتراک اطلاعات، نظارت بر موجودی و کنترل، نظارت بر سفارش، مدیریت مشتری، تحلیل پیش بینی فروش و ارزیابی عملکرد کارکنان.

نرم افزار فروش اغلب به طور تعویض با CRM استفاده می شود؛ با این حال، CRM لزوماً به معنای خودکار سازی وظایف فروش نیست.

SFA	CRM
<ul style="list-style-type: none">• Providing actionable goals and targets for each sales team member• Recording cold calls and lead generation activities• Storing contact information• Scheduling and tracking appointments• Managing pipelines, opportunities, and workflows	<ul style="list-style-type: none">• Customer profiling including purchasing history, behavior data, demographics and more.• Customer communications tracking• Storing account data and e-commerce transactions.• Tracking responses to sales and marketing campaigns• Monitoring service and support interactions

1 نرم افزار فروش

چگونه بهترین نرم افزار فروش برای کسب و کار شما را انتخاب کنید

نرم افزار فروش شما را قادر می سازد تا فرآیندهای فروش شرکت خود را ساده تر کنید. این کمک می کند تا در مدیریت خطوط فروش خود، پیگیری مخاطبین و تنظیم محصولات با ارائه مکانیزم برای جمع آوری، ذخیره، تجزیه و تحلیل و توزیع داده های مشتری به فروشندگان و مدیران کمک می کند.

این نرم افزار بخشی از مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) است و اجازه می دهد تا نمای کلی از تمام تعاملات و فعالیت های بین شرکت شما و مشتریان، از جمله پشتیبانی مشتری و تعاملات بازاریابی، این تضمین می کند که شما فقط در صورت نیاز با مشتری تماس بگیرید و از تماس بیش از حد جلوگیری کنید.

نرم افزار فروش همچنین یک ویژگی ردیابی هدایت را برای حفظ رهبری فروش که از طریق کمپین های بازاریابی و فروش به دست می آید ارائه می دهد. این باعث افزایش فروش و فروش متقابل می شود. علاوه بر این، فروش نرم افزار پیش بینی فروش، مدیریت سفارش، و دانش محصول را علاوه بر برنامه ریزی یکپارچه و هماهنگ سازی تقویم و ایمیل را فراهم می کند.



انواع مختلفی از ابزارهای فروش نرم افزار موجود در بازار وجود دارد؛ از برنامه های آزاد و پایه به هزینه و دقیق. ویژگی ها ممکن است متفاوت باشند، زیرا بعضی از راه حل ها چیزی جز تحکیم منجر نمی کنند، در حالی که دیگران قوی تر هستند و بینش فروش خودکار را تضمین می کنند و کل فروش را

علاوه بر انجام نام تجاری سفارشی نیز دنبال می کنند. برای انتخاب نرم افزار مناسب، اطمینان حاصل کنید که آن متناسب با نیازهای شما باشد. در زیر برخی از نکات که ما فکر می کنیم در انتخاب بهترین نرم افزار فروش مهم هستند:

1. ابر یا محل سکونت: بر اساس نصب، نرم افزار فروش به دو نوع تقسیم می شود: On-premises و SaaS. نرم افزار SaaS ماهانه پرداخت می شود و در سرور فروشنده قرار دارد. بنابراین، صاحب کسب و کار لازم نیست که نصب، به روز رسانی و حفظ نرم افزار را انجام دهد. از سوی دیگر، نرم افزار داخلی بر روی سرور محلی شرکت میزبانی می شود و با یک مجوز پوشش داده می شود. این گران ترین نوع است و نیاز به نصب پیچیده و نصب سخت افزاری اضافی دارد.

2. مدیریت تماس: پیگیری هر سرب در خط لوله دشوار است. زیبایی یک سیستم اتوماسیون فروش فروش، به ویژه در صنعت مدیریت خدمات زمینه، توانایی مدیریت لیست تماس تیم است. یک سیستم اتوماسیون اتوماتیک فروش به صورت خودکار برنامه ریزی و برنامه ریزی مجدد را انجام می دهد. این زمان کار تیم شما را به طور موثری ساده می کند. علاوه بر این، نرم افزار اتوماسیون وضعیت معاملات را به

روزرسانی می کند به طوری که آنها در خط لوله توسعه پیدا کرده و به طور خودکار با فرصت هایی که براساس پارامترهایی که تنظیم کرده اید پیگیری کنید.

3. گزارش و ردیابی: نرم افزار فروش می تواند به طور خودکار پیگیری درآمد خود را تکنسین زمینه در آوردن در هر معامله است. این فوق العاده است زیرا به شما امکان می دهد بینشی نسبت به عملکرد تیم خود داشته باشید و تکنسین ای را که پشت سر گذاشته است آموزش می دهد. علاوه بر این، می تواند نتایج بسیاری را برای خطوط تولید پیگیری کند و به شما یک تجزیه و تحلیل دقیق بدهد تا بتوانید روی محصولاتی که نیاز به کمک دارند متمرکز شوید. بدین ترتیب، یک سیستم اتوماسیون خوب یک تون از کار اداری تیم های فروش را به کار می گیرد که آنها را تولید می کند.

4. تحلیل روند و امکان فروش: نظارت بر روند کسب و کار برای کشف فرصت های جدید ضروری است. یک سیستم اتوماسیون اداری نیروی فروش، داده های شما را تجزیه و تحلیل کرده و روند هایی را که می توانید کسب درآمد پیدا کنید. علاوه بر این، تیم فروش خود را با همه چیزهایی که نیاز به بستن قرارداد فراهم می کند، ارائه می دهد. هنگامی که به طور مناسب استفاده می شود، نرم افزار فروش اجازه خواهد داد که یک استراتژی فروش جامع ایجاد کنید.

5. محاکمه آزاد: قبل از تصمیم گیری و سرمایه گذاری یک تکه بزرگ از پول سخت خود را، مطمئن شوید که نرم افزار در واقع متناسب با نیازهای شما است. برای محاکمه آزاد ثبت نام کنید و ابزارهای آن را امتحان کنید. همچنین، پیدا کنید که آیا فروشنده میتواند به شما برای خلع سکو کمک کند. اگرچه این ممکن است به هزینه برخی از هزینه ها باشد، اما ارزش تلاش دارد، زیرا به شما نتایج لازم را می دهد و پیش از انجام یک سرمایه گذاری حیاتی، تحلیل می کند.

علاوه بر این عوامل، اطمینان حاصل کنید که می توانید آن را به تیم فروش خود تقسیم کنید. اطمینان حاصل کنید که تیم فروش شما آموزش جامع نرم افزار داشته است. به این ترتیب، سیستم اتوماسیون فروش خود را با CRM خود در دست بگیرید. انتخاب نرم افزار مناسب با ویژگی های مناسب نیاز به تجزیه و تحلیل صادقانه از تنظیمات فعلی و اهداف آینده خود دارد.