

Forøg dit salg med Microting InSight

Når ledelsen spørger salget om, hvorfor der ikke sælges mere af produkt XXX, så kan et af svarene lyde: "Det er fordi kunderne ikke efterspørger produkt XXX."

Det kan være den rigtige forklaring, men det kan også skyldes, at salget glemmer at fortælle kunderne om produkt XXX.

Med Microting InSight er det nemt: Du spørger blot kunderne, om dine medarbejdere har husket at fortælle dem om de produkter, du ønsker de har fokus på.

Produkt XXX i butikkerne, regionerne og kæden

Fortalte medarbejderen dig om XXX? (Ja-andel i %)	Uge 1	Uge 2	Uge 3	Uge 4	Uge 5	Total
Region A	58	59	57	54	66	59
Region B	71	57	54	70	75	65
Region C	61	62	73	72	57	65
Region D	74	74	53	68	50	64
Hele kæden	66	63	59	66	62	63

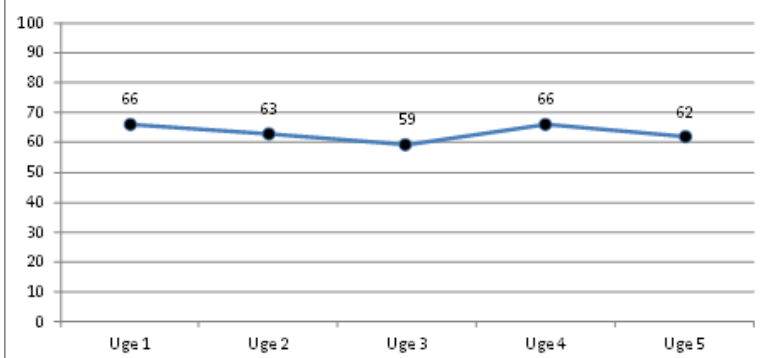
Og når kunderne får spørgsmålet på butikkens Microting Terminal (MT), siger nogle af dem som en lille sidegevinst:

"Du har da ikke fortalt mig om produkt XXX".

Og så tager sælgeren den derfra, til glæde for alle parter.

Fortalte medarbejderen dig om XXX?

Ja-andel i % (kæden)



Resultater direkte i din indbakke

Du får resultaterne leveret som e-mail én gang om ugen. E-mailen indeholder et regneark (se eksempel til venstre), lige til at printe ud og videresende som PDF til relevante modtagere i din organisation.

TOP 5	Uge 1	Uge 2	Uge 3	Uge 4	Uge 5	Total
Butik C	99	81	95	98	81	91
Butik E	87	92	83	91	94	89
Butik D	88	84	75	90	100	87
Butik B	84	88	96	85	76	86
Butik A	77	95	81	75	89	83
BUND 5						
Butik G	28	23	27	25	15	24
Butik I	29	12	28	12	12	19
Butik J	17	16	17	22	20	18
Butik F	19	29	13	10	17	18
Butik H	22	14	20	16	14	17

Dine butikker får - også via e-mail - automatisk leveret præcis den information du ønsker de skal modtage.

På den måde kan dine salgsansvarlige nemmere følge op på resultaterne og sikre, at sælgerne fremadrettet husker at fortælle kunderne om virksomhedens øvrige produkter.

Interesseret i en præsentation?

Kontakt adm. dir. Niels Windfeld-Lund, Microting A/S på tlf. 66 11 10 66.