

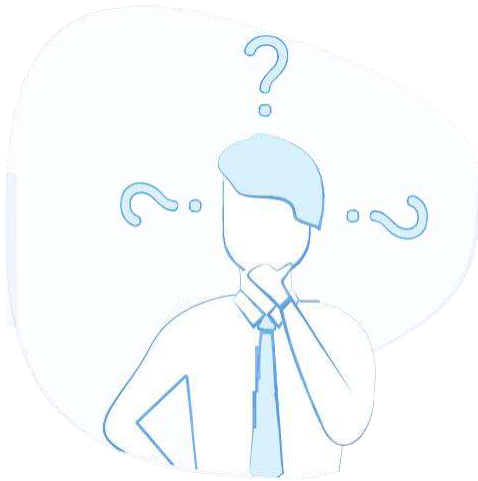
Obtenez un aperçu des ventes avec 3 types de rapports



ZOHO CRM

VIVASOFT

Pendant que vous êtes occupé à calculer et à assigner l'objectif de vente pour votre équipe, il est toujours utile de revenir en arrière et d'analyser ce qui a amené plus d'affaires à une conclusion. En y réfléchissant, vous risquez de rencontrer beaucoup de questions.



Quel est le délai moyen de réalisation du cycle de vente pour les prospects ?

En un mois, combien de prospects sont convertis en clients ?

Qui sont les meilleurs éléments dans votre équipe de vente ?

Quelles sont les régions qui génèrent le plus d'affaires ?

Il est possible que vous ne soyez pas tout à fait sûr des réponses à ces questions que vous vous posez régulièrement... Des chiffres précis sont nécessaires. Alors, que faites-vous maintenant ? Bien sûr ! Vous tirez une variété de rapports avec les filtres requis pour obtenir l'information dont vous avez besoin. Mais est-ce que ces rapports vous fournissent des informations pour gérer efficacement votre processus de vente et votre équipe de vente !

Les rapports de Zoho CRM vous aideront sur ce point

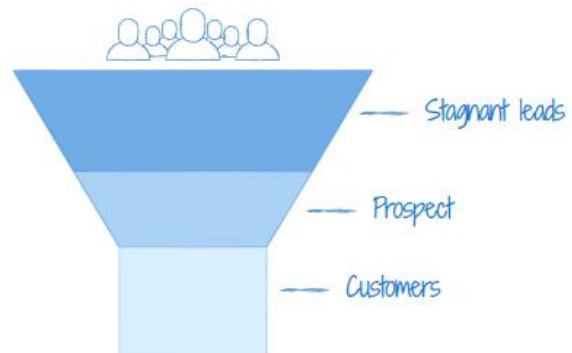
Nous pouvons distinguer trois catégories principales de rapports dans Zoho CRM qui apporteront de la valeur à votre entreprise. Ils peuvent vous aider à identifier les mesures qui favorisent l'augmentation des ventes afin que vous puissiez consacrer votre temps et vos efforts au bon endroit.

RAPPORTS SUR LE TEMPS

Des centaines et des milliers de pistes ne garantissent pas l'augmentation des ventes.

Le secret de la conversion réussie de prospects qualifiés en ventes réside dans l'évolution des prospects.

Et l'évolution des prospects n'est efficace qu'avec une compréhension approfondie du processus.



Avez-vous des prospects stagnants dans votre pipeline de vente ? Comment identifiez-vous ces prospects, le temps et les efforts nécessaires à une conversion réussie ?

Eh bien, avec le bon rapport, vous le pouvez.

Le temps, c'est de l'argent - dit un vieux dicton et c'est difficile à contester ! Chaque minute, chaque heure, chaque jour et chaque année compte lorsque vous faites face à un client ou à un prospect. Dans le processus de conversion d'une piste en opportunité, le timing est primordial, alors combien vaut votre temps !

Les rapports de Zoho CRM peuvent vous aider à analyser correctement le cycle d'évolution des prospects. Jetez un coup d'œil à certains de ces rapports pour calculer votre temps précieux et son efficacité.

- Durée du cycle de vente selon les sources de prospects
- Durée globale des ventes pour l'ensemble des sources de prospects

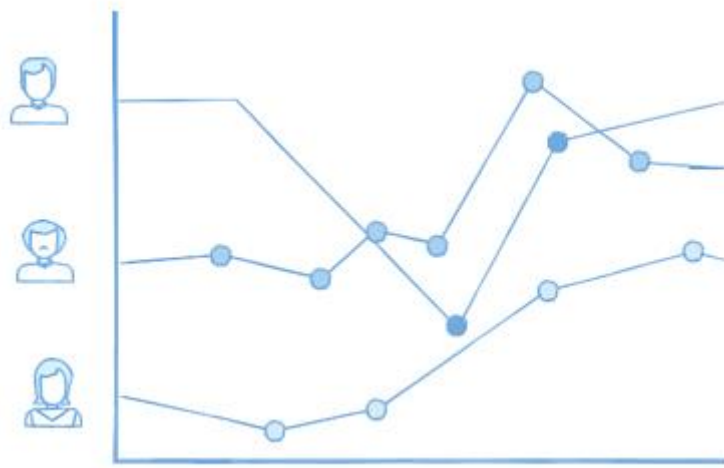
RAPPORTS SUR LES AGENTS

La mesure de la performance de votre représentant des ventes est cruciale pour votre entreprise. La mesure des ventes utilisée pour mesurer la performance et l'efficacité du représentant. Mais le fait de connaître la bonne mesure de vente et d'obtenir l'information pertinente vous aidera à identifier les forces et les faiblesses de votre processus de vente - quel représentant des ventes fait un excellent travail et celui qui a besoin d'un peu de coaching pour mieux faire.

Les rapports donnent un aperçu de l'objectif atteint et les activités réalisées pour atteindre l'objectif. Cela est important lors du calcul de l'objectif de vente mensuel.

Vous pouvez essayer ces rapports basés sur la performance dans Zoho CRM afin de mesurer le progrès des agents de votre équipe. Plus important encore, pour vérifier la qualité globale du service que vous fournissez aux clients :

- Rapport de performance du vendeur
- Durée du cycle de vente pour l'ensemble des propriétaires
- Nombre de conversions entre les propriétaires



RAPPORTS SUR LES REVENUS

Quel est le chiffre d'affaires de votre entreprise ? Comment chaque région ou gamme de produits contribue-t-elle au profit global ? Vos ventes peuvent être excellentes dans une région mais pas dans l'autre !

Il est important de tout savoir sur le revenu mensuel, la source de prospects qui vous donne plus d'affaires, le pourcentage de l'objectif atteint, etc. Il est important de savoir qui sont vos clients les plus rentables mais cela peut être difficile à moins que vous n'ayez un rapport détaillé de tout ce qu'un client achète et de son cycle de vie d'achat.

Mesurer les revenus et la croissance de votre organisation ne sera pas difficile avec le bon rapport dans Zoho CRM.

- Ventes par source principale
- Pipeline par probabilité/étape
- Ventes du mois





NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS AIDEZ !

Retrouvez-nous sur notre site web ou bien contactez-nous par téléphone :

www.vivasoft.fr

05.81.63.05.71