

## Co warto wiedzieć przed spotkaniem?

Przygotowując się do spotkania w sprawie wdrożenia systemu klasy SFA / FFM / RSE postaraj się udzielić sobie rzetelnych odpowiedzi na jak najwięcej spośród poniższych pytań:

**1** Jakie są Twoje cele (np. szybsza praca, lepsza kontrola, wiarygodne dane, nowi klienci, większe ROI, redukcja kosztów, większa motywacja, trafniejsze premiowanie)?

**2** Kim są Twoi klienci, jak można ich posegmentować, jaki jest zasięg geograficzny i segment rynku. Jak wielu masz klientów?

**3** Ilu masz pracowników terenowych, jakie role pełnią, z jakimi pracownikami w biurze współpracują?

**4** Jakie zadania w terenie obecnie realizują Twoi ludzie, z których są rozliczani?

**5** Czy w Twojej firmie funkcjonują programy lojalnościowe /partnerskie?

**6** Jakie procesy back-office powiązane są z procesami terenowymi (np. wnioski urlopowe PH, akceptacje umów handlowych itp.)?

**7** Jakie procesy chciałbyś realizować w swojej organizacji w przyszłości?

**8** Jakie systemy IT posiadasz w firmie i które z nich powinny wymieniać dane z SFA, aby zespoły w terenie mogły pracować wydajniej?

**9** Czy współpracujesz lub planujesz współpracę z dystrybutorami i należy zintegrować się z ich systemami?

**10** W jakim czasie chcesz rozpocząć i skończyć wdrożenie nowego systemu SFA?

**11** Czy masz już system SFA? Jeśli tak, to co to za system i czego Ci w nim brakuje?

**13** Czy masz system raportowy lub Business Intelligence?

**12** Jak wykorzystujesz pozyskiwane informacje i dane? Jakich informacji z rynku Ci brakuje?

**14**

WAŻNE: Kto jeszcze z Twojej organizacji może skorzystać na rozwiązaniu lub powinien zostać zaangażowany w proces decyzyjny (np. dyrektor handlowy, regionalny kierownik sprzedaży, prezes, dyrektor marketingu, dyrektor IT, business development manager)?

Wszystko gotowe?

**SKONTAKTUJ SIĘ**