

Co musisz wiedzieć przed zakupem systemu SFA



Dzień dobry!

Wybór narzędzia wspierającego pracę zespołów terenowych, a następnie jego wdrożenie to wielka rzecz. Wiedzą to Ci, którzy już wcześniej to robili, czują to Ci, którzy zaczęli. Niezależnie od tego, czy to początek drogi, czy rutyna, ważne jest, aby do tak złożonego zadania podejść merytorycznie, nie tracąc z oczu głównego celu.

Każdy projekt IT zaczyna się od realnej potrzeby biznesowej. Wybór ostatecznego rozwiązania poprzedzają spotkania z potencjalnym dostawcą. Stworzyliśmy ten materiał bazując na naszym ponad 20-letnim doświadczeniu we wdrażaniu systemów informatycznych dla sił mobilnych, po tysiącach spotkań z klientami na całym świecie. Mamy nadzieję, że poniższe informacje pomogą uczynić nasze spotkanie jak najbardziej efektywnym.



Co to jest system SFA/FFM/RSE i jakie problemy rozwiązuje?

- **Sales Force Automation (SFA)** to klasa biznesowych rozwiązań IT, które służą wsparciu procesów sprzedażowych, głównie w obszarze przeniesienia procesów manualnych bazujących na rozproszonych dokumentach i narzędziach do wspólnej domeny cyfrowej (optymalizacja, digitalizacja) oraz przyspieszania i eliminacji błędów towarzyszących zwykle takim procesom (automatyzacja).
- **Field Force Management (FFM)** to klasa systemów, które wspierają managerów (dyrektorzy sprzedaży, managerowie od sprzedaży terenowej itp.) w zarządzaniu ludźmi oraz ich zadaniami w terenie (trasy, punkty sprzedaży).
- **Retail Store Execution (RSE)** to klasa systemów odpowiadających za realizację strategii sprzedażowych w punktach sprzedaży.

W przypadku eLeader Mobile Visit możemy mówić jeszcze o elementach takich systemów jak

CRM

zarządzanie relacjami z klientami

BPM

zarządzanie procesami biznesowymi

SEP

zwiększanie zaangażowania sprzedawców

DMS

zarządzanie procesami dystrybucyjnymi

Shelf Recognition AI

automatyczny audyt ekspozycji

Rozwiązania tego typu angażujemy do planowania pracy, dystrybucji zadań, kontroli wykonywania obowiązków, ujednolicania standardów pracy, czy przyspieszania działań handlowców. Od strony biura systemy pozwalają na sprawniejsze pozyskiwanie wiarygodnych danych z terenu oraz prowadzenia analiz podnoszących trafność decyzji biznesowych.

Obszary biznesowe wspierane przez funkcjonalności SFA / FFM / RSE

Jeśli rozważasz zakres, w jakim rozwiązanie może przydać się Twojej organizacji, to spójrz proszę na poniższą listę. Zawiera ona większość najpopularniejszych obszarów, jakie systemy Sales Force Automation / Field Force Management / Retail Store Execution wspierają.



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:

Cele

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

System

Czy masz system SFA? Jeśli tak, to czego Ci w nim brakuje?

Klienci

Kim są Twoi klienci? Jak można ich posegmentować? Jaki jest zasięg geograficzny i segment rynku? Ilu masz klientów?

Zadania

Jakie zadania w terenie obecnie realizują Twoi ludzie? Z których są rozliczani?

Czas

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

Pracownicy

Ilu masz pracowników terenowych? Jakie role pełnią? Z jakimi pracownikami w biurze współpracują?

Dane

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

Raporty

Czy masz system raportowy lub Business Intelligence?

Wizja

Jakie procesy chciałbyś realizować w swojej organizacji w przyszłości?

Integracje

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

Dystrybutorzy

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

Motywacja

Czy w Twojej firmie funkcjonują programy lojalnościowe lub partnerskie?

Back office

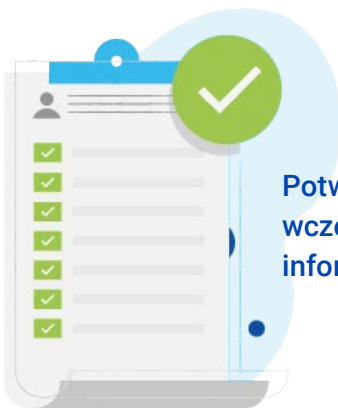
Jakie procesy back-office powiązane są z procesami terenowymi (np. wnioski urlopowe PH, akceptacje umów handlowych, faktury, itp.)?

Decydenci

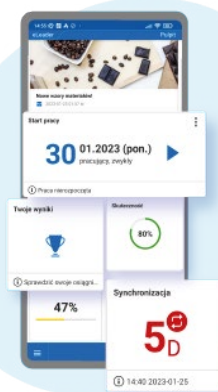
BARDZO WAŻNE: Kto jeszcze z Twojej organizacji może skorzystać na rozwiązaniu lub powinien zostać zaangażowany w proces decyzyjny (np. dyrektor handlowy, regionalny kierownik sprzedaży, prezes, dyrektor marketingu, dyrektor IT, business development manager)?

Przebieg spotkania ze specjalistą eLeader

Spotkanie z nami to nie posiedzenie Sejmu, przebiega ono w atmosferze dyskusji i oczywiście prezentacji możliwości rozwiązań eLeader często połączonej z warsztatem. Niemniej jednak, aby każda ze stron mogła je ocenić jako owocne, staramy się, aby w jego programie nie zabrakło poniższych punktów:



Potwierdzenie wcześniej ustalonych informacji



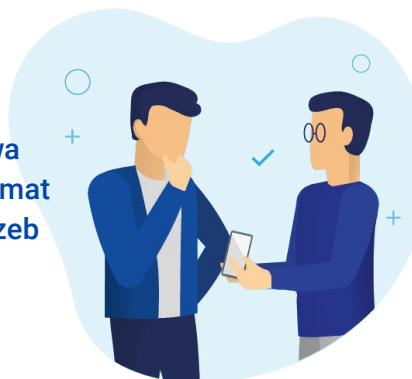
Przykłady zastosowania wybranych funkcjonalności



Prezentacja rozwiązania w kontekście przekazanych potrzeb i oczekiwań



Wstępna rozmowa analityczna na temat oczekiwań i potrzeb



DEMO aplikacji mobilnej eLeader Mobile Visit



W wielu przypadkach możliwe jest przedstawienie wstępnej, szacunkowej wyceny wdrożenia dla podanych parametrów projektu

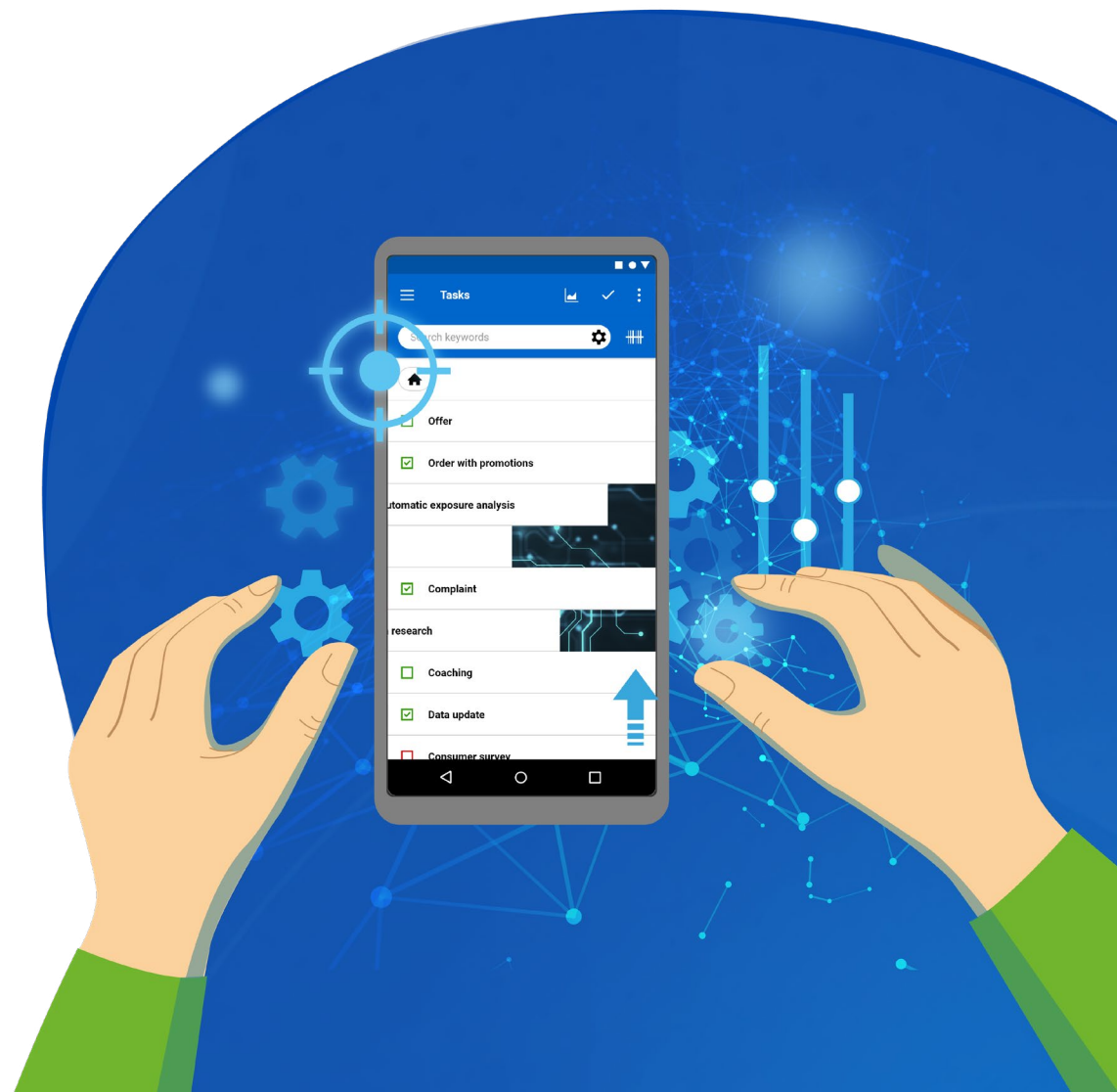


Optymalna długość spotkania to 1,5-2h, zarezerwuj sobie ten czas i zadbaj, aby Twoi współpracownicy również znaleźli termin w swoich kalendarzach.

Co wyróżnia eLeader Mobile Visit spośród rozwiązań na rynku?

eLeader Mobile Visit to rozwiązanie, które łączy w sobie najlepsze cechy rozwiązań gotowych (ready-made) oraz systemów tworzonych przez firmy programistyczne ściśle wedle wymagań klientów (tzw. custom). Jest to możliwe, ponieważ dla każdego klienta jest ono budowane od podstaw na konfigurowalnej **platformie typu low-code**, co radykalnie przyspiesza procesy wdrożenia rozwiązań i zwiększa dopasowanie do potrzeb biznesowych klientów. Rozwiązania eLeader utrzymywane są zarówno w modelu licencyjnym, jak i **SaaS** (Software as a Service).

Podczas spotkania wprowadzającego dokładnie omawiamy wybrane obszary funkcjonalne i objaśniamy, w jaki sposób nasze rozwiązanie będzie w stanie obsłużyć poszczególne procesy biznesowe, potrzeby kadry zarządzającej i zadania przedstawicieli terenowych. Od ogółu do szczegółu rozmawiamy nie o naszym produkcie, ale o tym, w jaki sposób może on przyczynić się do wsparcia strategii sprzedażowej firmy i rozwoju Twojego biznesu.



Co musisz wiedzieć przed zakupem systemu SFA

Zapraszamy do kontaktu!

Jesteśmy zespołem doradców klienta oraz analityków i z przyjemnością spotkamy się stacjonarnie, zdalnie lub hybrydowo, aby wspólnie zastanowić się nad przydatnością systemu eLeader Mobile Visit w Twojej organizacji.

Dla pogłębienia wiedzy wykorzystujemy również pokazy demo aplikacji w terenie (np. eLeader Shelf Recognition AI), wspólne wizyty z przedstawicielami. Przed wdrożeniem chcemy być pewni, że dobrze zrozumieliśmy sytuację: wyzwania i potrzeby Twojej firmy oraz mamy pomysły na to, jak je obsłużyć.



eLeader to pionier na rynku mobilnych systemów SFA / FFM / RSE. Dzięki wysokiej innowacyjności, ambicjom i ciężkiej pracy, od blisko 20 lat buduje rozwiązania przetestowane w ponad 80 krajach na całym świecie u największych klientów. Z doświadczenia eLeader agencje z różnych kontynentów korzystają już od ponad 12 lat, dzięki czemu firma uznawana jest za wiarygodnego i stabilnego partnera w tym specyficznym obszarze.

Firma jest podstawą Grupy eLeader, która dostarcza również systemy bankowości mobilnej (Finanteq) oraz rozwiązania automatyzujące tworzenie aplikacji biznesowych (Productive24). Zespół Grupy eLeader składa się z ponad 250 specjalistów od biznesowych rozwiązań mobilnych.

www.eleader.biz/pl

Co musisz wiedzieć przed zakupem systemu SFA

Skorzystaj ze wsparcia ekspertów



Joanna Mączka

Senior Customer Advisor

+48 518 979 217

joanna.maczka@eleader.biz



Bartosz Kliszowski

Senior Project Manager

+48 530 603 892

bartosz.kliszowski@eleader.biz



Polecamy dodatkowe materiały



Wzrost obecności produktów dzięki wdrożeniu eLeader Perfect Store & Visit w firmie Spomlek

[zobacz więcej](#)



Key Performance Indicators (KPI) - Wyzwania i rozwiązania w pracy mobilnej

[zobacz więcej](#)



eLeader Perfect Store & Visit - skuteczne zarządzanie poprzez cele

[zobacz więcej](#)



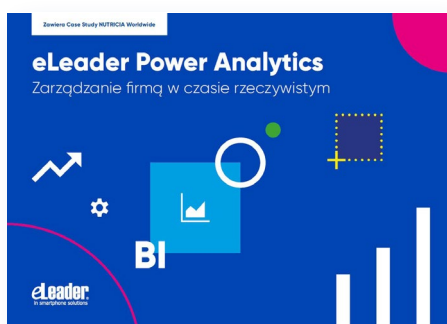
eLeader Retail Portal

[zobacz więcej](#)



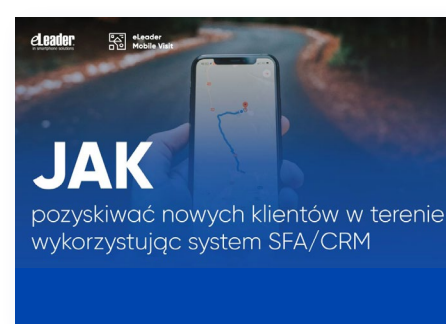
eLeader Shelf Recognition AI - Prawdziwie inteligentny merchandising

[zobacz więcej](#)



eLeader Power Analytics - Zarządzanie firmą w czasie rzeczywistym

[zobacz więcej](#)



Jak pozyskiwać nowych klientów w terenie wykorzystując system SFA/CRM

[zobacz więcej](#)



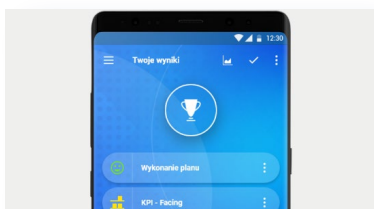
eLeader Mobile Visit - mobilny system SFA/FFM dla agencji

[zobacz więcej](#)

Inne wybrane rozwiązania eLeader



eLeader Perfect Store & Visit

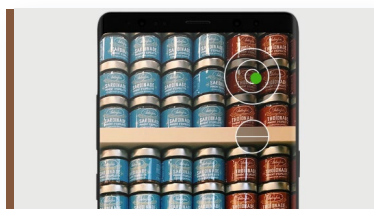


Moduł daje realną możliwość zarządzania poprzez cele i KPI. Mierzy oraz wizualizuje na urządzeniach mobilnych efekty działań w terenie, wspierając i motywując przedstawicieli do jak najlepszej realizacji strategii sprzedażowej, marketingowej, operacyjnej czy HR organizacji. Moduł dostarcza atrakcyjne wizualnie, pojemne i elastyczne wskaźniki realizacji dowolnych celów (strategicznych czy operacyjnych) zastępujące nieczytelne raporty czy czasochłonny coaching.

[zobacz więcej](#)



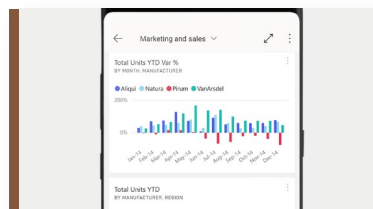
eLeader Shelf Recognition AI



KPI takie jak obecność produktów, facing, udział w półce, standardy i analiza konkurencji są realizowane przy użyciu analizy zdjęć produktów w sklepach. Narzędzie zapewnia niespotykany dotąd poziom szczegółowości danych i ilość informacji. eLeader Shelf Recognition AI oparte na sztucznej inteligencji dostarcza systemom BI ogromny zastrzyk wysokiej jakości danych analitycznych.



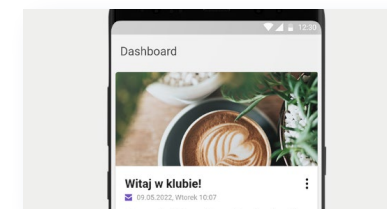
Business Intelligence



Zaawansowana analityka biznesowa oparta na systemie Microsoft Power BI. Daje szerokie możliwości obróbki i analizy danych z różnych źródeł oraz wiele praktycznych i atrakcyjnych wizualnie form ich prezentacji (wykresy, tabele, timeline'y, ganty itp.). Szczególnie zachwyca interaktywność zestawień i zaawansowane opcje analizy danych. Usłudze towarzyszy wsparcie Microsoft oraz analityka BI eLeader. Rozwiązanie polepsza jakość decyzji biznesowych.



eLeader Retail Portal



Spersonalizowana aplikacja b2b, za pomocą której klienci sami aktywnie wykonują wyznaczone działania w terenie. Platforma zwiększa sprzedaż oraz efektywność akcji marketingowych i komunikacji. Będzie wspierać Twoich przedstawicieli w składaniu zamówień, zleceń serwisowych, reklamacji, komunikacji, skutecznym marketingu, programach lojalnościowych, pozyskiwaniu informacji z rynku, raportach i analizach.

eLeader Sp. z o.o

Nałęczowska 16, 20-701 Lublin, Poland

E-mail: sales@eleader.biz

Tel: +48 81 536 96 91

eleader.biz

eLeader global partners:

eleader.biz/partners

Social media:

[linkedin.com/eleader](https://www.linkedin.com/company/eleader)

[facebook.com/eLeaderGroupCom](https://www.facebook.com/eLeaderGroupCom)



MOBILIZE AND EXECUTE YOUR SALES AND SERVICES STRATEGY

World-class SFA/FFM/RSE mobile solutions