

PRODAJNA APLIKACIJA "PRODAJNI KOMPAS"

Uvod

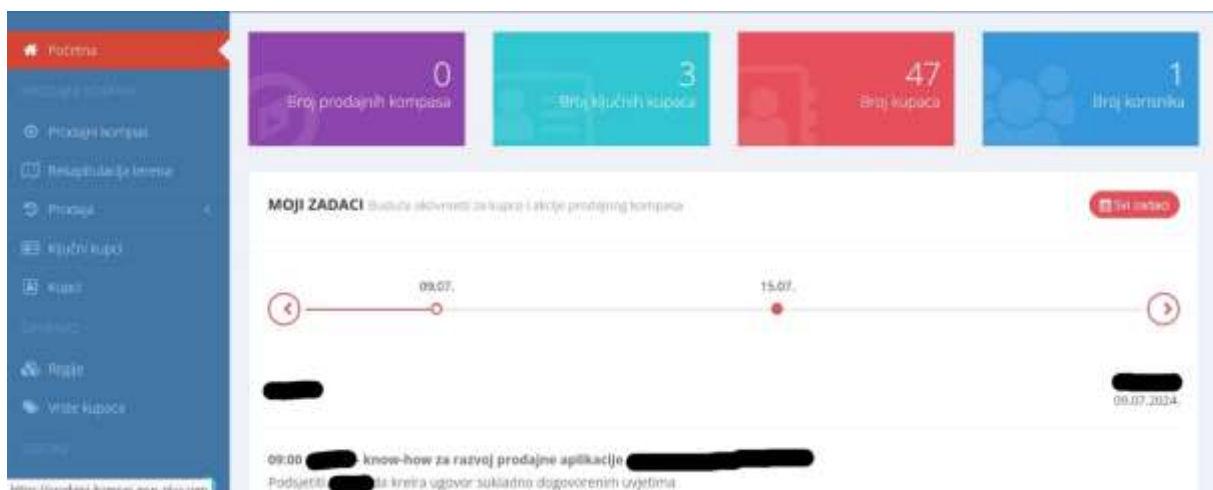
Aplikacija „*Prodajni kompas*“ je prodajna aplikacija za pametno vođenje B2B prodaje. Na jednom mjestu objedinjava i omogućava uvid u:

- Prodajni *pipeline* tj. praćenje i organiziranje *leadova*
- Praćenje prodajnih rezultata (vs. Prodajni plan i vs. Referentni period)
- CRM sustav tvrtke
- Prodajni potencijal i segmentaciju tržišta tj. podjelu kupaca prema potencijalu prodaje

[KONTAKTIRAJTE NAS](#)

Prodajni kompas daje odgovore na sljedeća pitanja:

- Koji je **prodajni potencijal** Vaše tvrtke?
- Koji su Vaši **postojeći i potencijalni klijenti**?
- Na kojim **prodajnim prilikama** (*leadovima*) trenutno nešto poduzimaju Vaši **prodajni predstavnici**?
- **U kojoj su fazi realizacije** pojedine **potencijalne prodajne prilike**?
- Tko su Vaše kontakt osobe na strani klijenata (**CRM sustav**)?
- Koje su Vam otvorene **obveze u kalendaru**?



Slika: Sučelje prodajne aplikacije Prodajni kompas (izbornik i kalendar)

Prodajna aplikacija je temeljena na najboljoj i provjerenoj **prodajnoj ekspertizi**. Prodajni kompas omogućava jednostavni **pregled prodajnog potencijala** pojedinog prodajnog teritorija te **planirane prodajne aktivnosti** na istom.

Tako je lakše **upravljati prodajom i prodajnim planovima** te imati sve **ključne informacije o klijentima (CRM)** pohranjene na jednom mjestu.

Prodajni kompas nam zapravo prikazuje koje su sve **prodajne akcije/prilike** na kojima se trenutno nešto poduzima (ili se planira poduzimati):

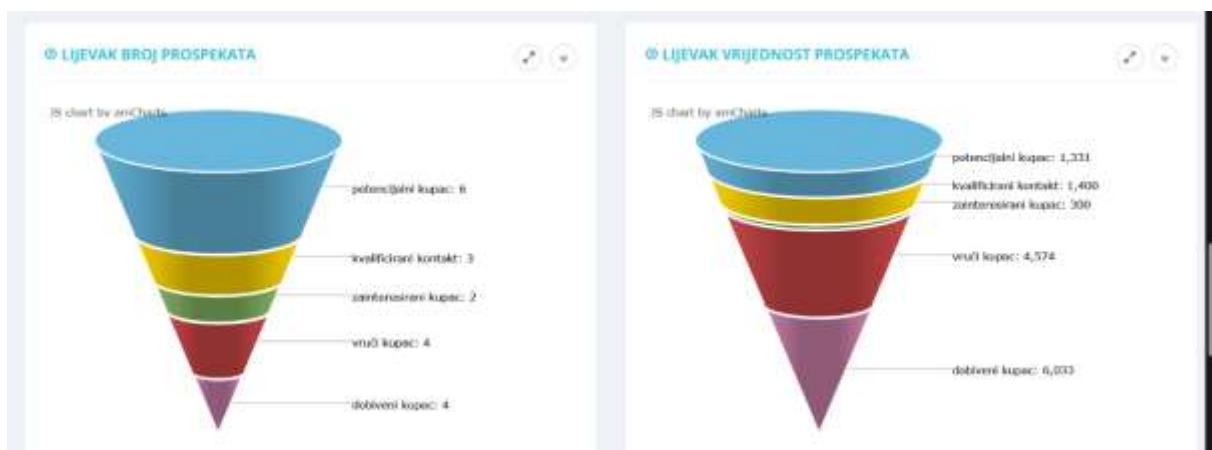
- u određenom vremenskom periodu (npr. u sljedećih mjesec do godinu dana)
- na određenom prodajnom teritoriju (tj. po pojedinom zaposleniku/regiji ili cijelom teritoriju na kojem poslujete)

Smisao je da se pomoću **aplikacije** Prodajni kompas prate **prodajne aktivnosti kroz prodajne korake** kako se pregovori s klijentima odvijaju do eventualnog **zaključivanja prodaje**.

Godina: 2024 Mjesec: 6 Prikaži

Uk. br. akcija	19
Ukupna vrijednost prodajnog kompasa	13.638,00 EUR
Ukupna očekivana prodaja	10.816,15 EUR
Ukupna očekivana prodaja u tek.god.	39.710,85 EUR
Ukupno dobiveno	6.033,00 EUR
Ukupno izgubljeno	0,00 EUR

Broj akcija	Status	Ukupni iznos	Prosječna vrijednost	Max vrijednost
4	dobiveni kupac	6.033,00 EUR	1.508,25 EUR	3.333,00 EUR
4	vrući kupac	4.574,00 EUR	1.143,50 EUR	2.174,00 EUR
2	zainteresirani kupac	300,00 EUR	150,00 EUR	200,00 EUR
3	kvalificirani kontakt	1.400,00 EUR	466,67 EUR	1.000,00 EUR
6	potencijalni kupac	1.331,00 EUR	221,83 EUR	500,00 EUR

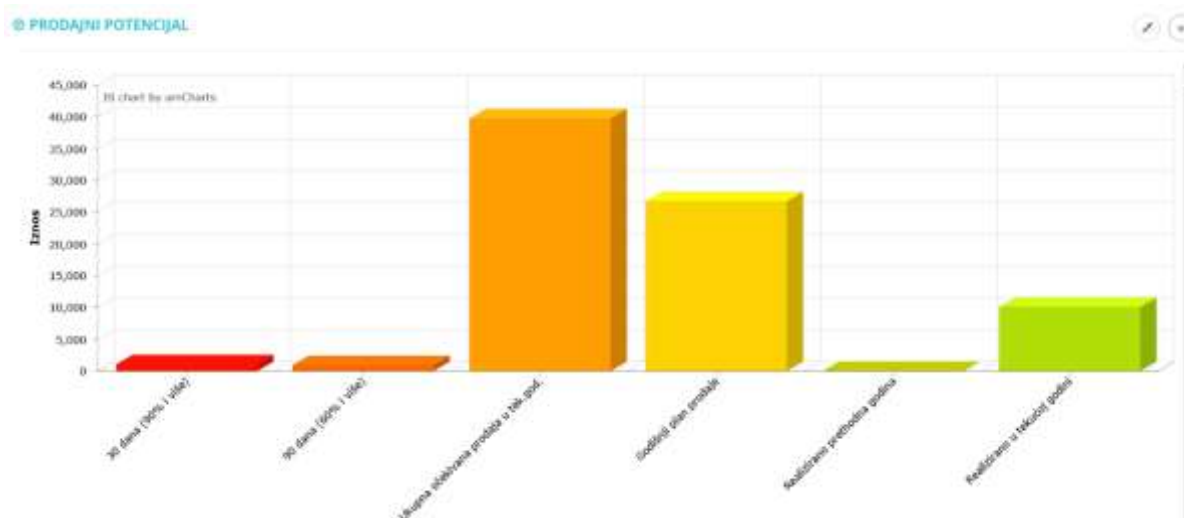


Slika: Sučelje prodajne aplikacije Prodajni kompas (lijevak broja i vrijednosti prospekata/*leadova*)

Osim što ima osnovne elemente **CRM-a**, Prodajni kompas je i moderan „**pipeline**“ (ili u slobodnom prijevodu na hrvatski „skup prodajnih akcija na kojima se trenutno radi ili se planira raditi ili koje su zaključene“).

Svrha je da sve **prodajne aktivnosti i leadovi** (postojeće ili potencijalne) na kojima se trenutno radi (ili se planira raditi u nadolazećem periodu) budu na jednom mjestu sustavno posložene i praćene.

Tako se u svakom trenutku može vidjeti koliki je približni **potencijal prodaje** kod određenog prodavača/zaposlenika, u pojedinoj regiji ili za cijelu tvrtku.



Slika: Sučelje prodajne aplikacije Prodajni kompas (praćenje prodaje i usporedba ostvarenih rezultata)

KOME JE NAMIJENJEN PRODAJNI KOMPAS?

Tip tvrtke Za male i srednje tvrtke u B2B prodaji (na primjer do 20-ak prodajnih predstavnika):

- koje nemaju resurse (ljude, vrijeme) da bi sebi mogle priuštiti neku od svjetski poznatih aplikacija koje se nude na tržištima, a koje iziskuju cijele timove za podršku u primjeni
- kako se ne bi morali trošiti sati i dani na obuku korisnika
- jednostavno za to nisu spremne platiti iznose koji se traže za takve „velike“ aplikacije
- žele suradnju s manjim tvrtkama s kojima mogu **komunicirati osobno**
- po potrebi predlagati eventualne dopune i **razvoj same aplikacije** prilagođen individualnim potrebama

Prodajni predstavnici Ako će redovito i točno unositi potrebne informacije, **prodajni predstavnici** će uz sebe uvijek imati:

- informacije o svim svojim **klijentima, kupcima i kontakt osobama** kod istih, njihovim navikama, svoje bilješke za iste vezane uz kalendar zbog podsjetnika i razvijanja odnosa s njima
- povijesne i aktualne **prodajne rezultate** te njihove usporedbe
- **prodajne prilike i akcije** na kojima trenutno rade i sl.

Svrha je **ostvarivanje** postavljenih **prodajnih planova i ciljeva** te mogućnosti poduzimanja određenih **korektivnih akcija** ako se uvidi da su rezultati ispod očekivanih i planiranih.

Voditelj prodaje Na osnovu unesenih i ažuriranih podataka u aplikaciji Prodajni kompas od strane prodajnih predstavnika, **voditelji prodaje** lakše mogu:

- planirati **individualne i timske prodajne ciljeve**
- **pratiti prodaju** u odnosu na prethodna razdoblja i planove te
- **poduzimati eventualne korektivne mjere.**

Prodajni kompas za **voditelje prodaje**:

- može biti dobra baza za **vođenje kvartalnih/polugodišnjih/godišnjih razgovora s prodajnim predstavnicima**
- daje dobar uvid u **profil klijenata** (prema potencijalu prodaje) s kojima tvrtka posluje.

Direktori tvrtki Želite znati:

- koliki je **potencijal prodaje na tržištu** na kojem konkurirate sa svojim proizvodima i uslugama?
- koliki je **tržišni udio** Vaše tvrtke u toj „torti“ koja se dijeli?

Ovo su samo neke od korisnih informacija koja se mogu iščitati iz aplikacije Prodajni kompas.

Zahvaljujući informacijama o **prodaji i prodajnim prilikama** koje se nalaze u aplikaciji mogu se:

- formirati **prodajni planovi** koji su očekivani i potrebni kako bi se otplaćivale primjerice investicije za nove strojeve koje tvrtka planira kupiti
- procijeniti ima li **potencijala prodaje** za zapošljavanje dodatnih prodajnih predstavnika
- procijeniti potrebe za formiranjem **odjela prodaje za ključne kupce** i sl.

Tvrtki zauvijek ostaju sve unesene **informacije o pojedinim kupcima pohranjene i dostupne novim zaposlenicima** u slučaju napuštanja tvrtke nekog od **prodajnih predstavnika ili voditelja prodaje**.

The screenshot displays two sections of the application interface. The top section, titled 'DETALJI KUPCA', shows a list of customer details:

Šifra	4982
Šifra u vanjskom sustavu	1
Tvrtka	Fire
Reglja	B2B consulting
Tip	Potencijalni kupac
Država	HR
OIB	[REDACTED]
Naziv	[REDACTED]
Mjesto	Varaždin
Kontakt osoba	[REDACTED]
Telefon	[REDACTED]
E-mail	[REDACTED]
Procijenjeni potencijal (EUR)	10.000,00

The bottom section, titled 'PREGLED DATOTERA KUPCA', shows a table of documents with columns for 'Kreirana', 'Naslov', 'Sadržaj napomene', 'Obavijesti me u', and 'Akcije'. A sample row shows a document created on 15.04.2024 at 10:42:38 with the title 'Tjedni sastanak SRJEDA 24.4. u 9h' and a note about following up on activity in a community on social media. The table indicates 'Nema podataka u tablici' (No data in table).

Slika: Sučelje aplikacije Prodajni kompas (Informacije o kupcima i datoteke kupaca)

KOJE SU PREDNOSTI KORIŠTENJA PRODAJNOG KOMPASA?

Pametno upravljanje Vašom prodajom i jednostavni **pregled i praćenje prodaje, prodajnog potencijala te planiranih prodajnih aktivnosti** pojedinog prodajnog teritorija (ili pojedinca).

Na taj se način može lakše **upravljati prodajom i prodajnim planovima te odnosima s klijentima (CRM)**.

Izvedba i posvećenost Vašeg tima zahvaljujući preglednosti i transparentnosti informacija kao što su:

- **ostvareni rezultati** u odnosu na planirane i povijesne
- **otvorene prilike i aktivnosti** na kojima **prodajni predstavnici** trenutno rade ovisno o pojedinim fazama prodajnog ciklusa u kojima se trenutno nalaze s pojedinim **prodajnim prilikama tj. leadovima**.

Pristupačnost aplikacija se nalazi u **cloud-u** i čitljiva je na:

- računalu
- mobitelima (android i ios)
- tablet uređajima,

pa je jednostavno dostupna na svim mjestima i uređajima koji imaju pristup internetskoj vezi, tako da se sve važne informacije mogu „dohvatiti“ u svakom trenutku.

Svi prodajni podaci na jednom mjestu kao što su na primjer:

- sve **ključne kontakt osobe** kod kupaca (i informacije o njima)
- **prodajni potencijal** po kupcima i teritorijima ili regijama
- **trenutna prodaja** (u odnosu na povijesne rezultate i plan) po pojedinim kupcima i/ili teritorijima
- **projekti** na kojima se trenutno radi ili se planira raditi u dogledno vrijeme
- njihov mogući utjecaj na **ostvarenje prodajnih planova**
- svi dogovoreni **termini sastanaka i bilješke iz kalendara**.

Želite li u svakom trenutku znati koliko su Vam prodajni predstavnici i/ili prodajni timovi blizu ostvarenja zadanih prodajnih planova i ciljeva?

Želite li u svakom trenutku imati uvid u sve prodajne aktivnosti na kojima trenutno rade Vaši prodajni predstavnici?

Želite li u svakom trenutku znati prodajni potencijal svoje tvrtke?

Želite li uvijek imati sve ključne kontakt osobe i informacije o svojim klijentima sigurno pohranjene na jednom mjestu?

Prodajna aplikacija Prodajni kompas je rješenje za vas !

ČESTO POSTAVLJANA PITANJA

Što je prodajna aplikacija Prodajni kompas?

Prodajni kompas je aplikacija za **pametno vođenje prodaje poslovnim kupcima**. Temeljen je na najboljoj i **provjerenoj prodajnoj ekspertizi**.

Prodajni kompas omogućava **jednostavni pregled prodajnog potencijala** pojedinog prodajnog teritorija, **praćenje rezultata prodaje** te **planirane prodajne aktivnosti** na pojedinom prodajnom teritoriju.

Zahvaljujući tome lakše je **upravljati prodajom i prodajnim planovima** te imati sve **ključne informacije o klijentima (CRM)** pohranjene na jednom mjestu.

Prodajni kompas nam zapravo prikazuje **prodajne akcije/prilike** na kojima se trenutno nešto poduzima (ili se planira poduzimati):

- u određenom periodu (npr. u sljedećih mjesec do godinu dana)
- na određenom prodajnom teritoriju (tj. po pojedinom zaposleniku/regiji ili cijelom teritoriju na kojem poslujete).

Smisao je da se prate **prodajne aktivnosti kroz prodajne korake** kako se pregovori s klijentima odvijaju do eventualnog **zaključivanja prodaje**.

Kome je namijenjen Prodajni kompas?

Prodajni kompas je namijenjen **malim i srednjim tvrtkama** koje prodaju svoje proizvode i usluge **poslovnim korisnicima**, odnosno drugim tvrtkama (**B2B**).

Konkretno, korisnici **Prodajnog kompasa** su **direktori tvrtki, voditelji prodaje i ostali rukovoditelji** u domeni **prodaje** te ostali **članovi prodajnog tima**.

Administrator prodajne aplikacije upisuje osnovne podatke, odnosno **regije** te dodjeljuje uloge i razine pregleda aktivnosti i **klijenata** svakom **članu prodajnog tima**.

Članovi tima, ovisno o dodijeljenoj ulozi imaju pregled nad dijelom ili svim **prodajnim aktivnostima** tvrtke.

Kako Prodajni kompas unapređuje poslovanje, odnosno prodaju?

Prodajni kompas omogućuje ono što mi nazivamo „**pametno vođenje prodaje**“ odnosno **sustavan i organiziran pristup prodajnoj funkciji tvrtke**.

Aplikacija je kreirana tako da **voditeljima prodaje** i rukovoditeljima (ovisno o nadležnosti), omogućuje pregled svih ili **prodajnih akcija** samo na razini određene **regije**, odnosno između ostalog omogućuje:

- postavljati **realne prodajne planove** bazirane na stvarnim prilikama i konkretnim brojkama

- pratiti **prodajne aktivnosti prodajnih predstavnika** i njihovu **uspješnost zaključivanja prodaje** u odnosu na **prodajne prilike** (*leadove*)
- **kategorizaciju** tj. **segmentaciju potencijalnih i postojećih klijenata** ovisno o **realizaciji prodaje** ili napretku u **pregovorima s potencijalnim klijentima**
- poduzimati određene **korektivne akcije** (temeljene na realnim prilikama i brojkama) u slučaju **gubitka** nekih **kupaca** ili pojedinih portfelja proizvoda kod **postojećih kupaca** kako bi **prodajni planovi** na kraju godine ipak bili ostvareni
- **planiranje dodatne prodaje** (*crosselling* i *upselling*) postojećim klijentima
- pregled **osnovnih podataka o klijentima i kontakata kod klijenata**
- pregled svih **obveza** upisanih u **kalendaru**

Kako funkcionira prodajna aplikacija Prodajni kompas?

Prodajni kompas funkcionira tako da su svi za prodaju relevantni zaposlenici korisnici **prodajne aplikacije**.

Ovisno o ulozi i odgovornostima u tvrtki, **aplikacija** omogućava upis **potencijalnih i postojećih klijenata** od strane korisnika **Prodajnog kompasa** te pripadajućih aktivnosti i potencijalne ili stvarne **realizirane vrijednosti projekta i prodaje**.

Struktura korisnika i pregledi aktivnosti i vrijednosti se prilagođavaju organizaciji **prodajne funkcije** pojedine tvrtke. Voditelji regije imaju pregled aktivnosti svog tima, a **direktori tvrtke** ili **voditelji prodaje** cijelog „*pipelinea*“.

Tako je omogućena usporedba s **rezultatima prodaje prethodne godine** kao i **projekcija prodaje (prodajni potencijal) tekuće godine**, a na kojima se baziraju **prodajni planovi** kao i **planirane prodajne aktivnosti**.

Vrijednost koju osigurava prodajna aplikacija ovisi, naravno, o redovitosti upisa aktivnosti i klijenata od strane **članova prodajnog tima**.

Prodajni kompas bi se trebalo ažurirati minimalno **na mjesečnoj bazi** te se na temelju **aplikacije** onda mogu **uspoređivati realizirani mjesečni rezultati s planom prodaje** odnosno **prodajnim potencijalom** i, također na jednostavan način, pregledavati **postojeći klijenti (kupci)** i pripadajuća realizacija kao i **potencijalni klijenti** prema kojima su poduzimane aktivnosti ovisno o stupnju realizacije prodaje.

Ovisno o aktivnostima (**upit, inicijalni kontakt, inicijalni sastanak, sastanak, poslana ponuda** i sl.), pojedini **potencijalni ili postojeći klijenti se klasificiraju** te se određuje **vjerojatnost zaključivanja prodaje** te dodaje **potencijalna ili stvarna vrijednost prodaje**.

Koja je dinamika upisivanja podataka?

Dinamika, odnosno učestalost unosa podataka ovisi, naravno, o mogućnostima **prodajnih predstavnika** i ostalih koji kontaktiraju s **potencijalnim ili postojećim kupcima**, a ovisno o dnevnoj, tjednoj ili mjesečnoj rutini.

Preporuka je da unos podataka bude na redovitoj i što češćoj vremenskoj osnovi, odnosno periodici, ovisno o količini podataka koja se unosi i koju je potrebno pamti.

Je li aplikacija **Prodajni kompas CRM sustav (software za upravljanje odnosima s klijentima)?**

Prodajni kompas je prvenstveno **aplikacija za vođenje prodaje poslovnim korisnicima** te kao takva sadrži i osnovne podatke o **klijentima**, njihovom **prodajnom potencijalu** i **kontakt osobama** zaposlenima kod potencijalnog ili postojećeg klijenta.

U prodajnoj aplikaciji inzistiramo na funkcionalnosti i jednostavnosti kako bi se **prodajni tim** korisnika **Prodajnog kompasa** mogao koncentrirati na ono što je u fokusu i cilj, a to je **prodavati**.

S obzirom na odabranu **kategorizaciju** tj. **segmentaciju**, **aplikacija** posebno izdvaja **ključne kupce** o kojima postoji više informacija te sve ostale kupce.

U svakom slučaju uz **Prodajni kompas mala ili srednja poduzeća** koja ne koriste neki od **CRM** sustava mogu dobiti dostatno softversko rješenje koje će zamijeniti rokovnike, excel tablice i/ili skuplji **CRM** software te omogućiti sve potrebne podatke o klijentima.

Naravno da možemo na Vaš zahtjev nadodati željene i nužne funkcionalnosti u **Prodajni kompas** te ga individualno nadograditi za potrebe samo Vaše tvrtke.

Koje su prednosti korištenja prodajne aplikacije **Prodajni kompas**?

Glavna prednost korištenja **Prodajnog kompasa** je **sustavni pristup prodaji poslovnim klijentima**, a koji objedinjuje **najbolju i provjerenu poslovnu praksu** što rezultira **boljim prodajnim rezultatima**.

Za razliku od ostalih **CRM sustava** odnosno **softwarea za vođenje prodaje**, ova prodajna aplikacija je **intuitivna** i **jednostavna** za korištenje prema riječima samih korisnika.

Može se brzo primijeniti u tvrtkama te nema potrebe za opširnijom **edukacijom prodajnog tima** koji će ga koristiti. Ne traži zasebnog čovjeka u tvrtki koji će se baviti samo **prodajnom aplikacijom**, za razliku od skupljih i kompleksnijih konkurentskih softwarea.

Prodajni kompas je **cjenovno konkurentniji** od konkurentskih aplikacija za **vođenje prodaje**.

Na elegantan način omogućuje zamjenu rokovnika, excel tablica ili ostalih softwarea kojima su se do sada pratile **prodajne aktivnosti tvrtki** te **sustavno objedinjuje sve prodajno važne informacije na organiziran i sustavan način na jednom mjestu**.

S obzirom na **fleksibilnost tima** koji je producirao **Prodajni kompas**, isti se može maksimalno **konfigurirati i prilagoditi potrebama pojedinog klijenta** tj. tvrtke.

Početak korištenja je također olakšan jer je osiguran **uvoz ključnih podataka o klijentima i aktivnostima**, a također **omogućuje i izvoz podataka** (npr. excel, pdf i sl.).

Prodajni kompas se može koristiti **na svim uređajima** (mobitel, tablet, osobno računalo) te tako **prodajni predstavnik** može unositi podatke odmah nakon sastanka ili koristiti **Prodajni kompas** kao **pripremu za sastanak s klijentom**.

Može li se **Prodajni kompas** dodatno prilagoditi našoj tvrtki i našim potrebama?

S **prodajnim kompasom** smo nastojali u što većoj mjeri zaokružiti **vođenje prodaje poslovnim korisnicima**.

U svakom slučaju, ima li Vaša tvrtka specifične potrebe, samo za Vas **možemo konfigurirati** prodajnu aplikaciju tako da je **prilagodimo Vašim specifičnim potrebama**. Cijena se formira prema složenosti konfiguracije.

Za više informacija nam se slobodno obratite putem [kontakt forme](#).

Koja je cijena prodajne aplikacije Prodajni kompas?

Mjesečna premija ovisi o zakupljenom paketu i broju korisnika te se **plaćanje vrši prema broju korisnika mjesečno**. Više o cijenama možete saznati [OVDJE](#).

U slučaju da želite **specijalnu konfiguraciju** aplikacije **Prodajni kompas** prilagođenu Vašim potrebama, obratite nam se pa ćemo Vam vrlo rado kreirati ponudu, a cijena se određuje **prema složenosti konfiguracije**.

Jesu li naši podaci sigurni?

Vaši podaci su zaštićeni enkripcijom (**SSL certifikatom**), čime se **štiti tajnost podataka** prema trećim osobama i od zlouporabe prilikom korištenja aplikacije **Prodajni kompas**.

Također, uvid u **prodajne podatke** unutar tvrtke određujete sami dodjelom uloga i razina pristupa unutar aplikacije.

Što se tiče same **fizičke sigurnosti podataka**, koristimo tri servera za njihovu pohranu tako da su oni u svakom slučaju sigurni.

Prilikom sklapanja **ugovora o korištenju** aplikacije, svi naši uključeni zaposlenici (i naši partneri) potpisuju **ugovor o čuvanju poslovne tajne**, odnosno o **tajnosti podataka**.

Zanima nas aplikacija Prodajni kompas, ali još nismo sigurni je li pogodna za nas – kako možemo dobiti uvid u Prodajni kompas?

U svakom Vas slučaju pozivamo da zakažete termin **online prezentacije** koja će Vam na sažet i strukturiran način dati uvid u **korištenje, funkcionalnosti i mogućnosti aplikacije**.

Ukoliko želite i sami steći uvid u korištenje aplikacije **Prodajni kompas**, nakon online prezentacije omogućit ćemo Vam **pristup testnoj verziji** na rok od mjesec dana.

[DOGOVORITE ONLINE PREZENTACIJU](#)