

Ist Ihr Vertrieb reif fürs CRM?

Odoo CRM · 12 Fragen vor der Einführung

☐ 01 Wissen Sie, wie viele offene Verkaufschancen es gerade gibt – ohne nachzufragen?

☐ 02 Landen Website-Anfragen automatisch bei einem Verantwortlichen?

☐ 03 Gibt es definierte Phasen, die jede Verkaufschance durchläuft?

☐ 04 Wird jede Chance mit einer nächsten Aktivität und einem Datum versehen?

☐ 05 Können Sie Gründe für verlorene Aufträge auswerten?

☐ 06 Existiert jeder Kunde genau einmal in Ihren Systemen?

☐ 07 Ist nachvollziehbar, wer wann zuletzt mit dem Kunden gesprochen hat?

☐ 08 Entstehen Angebote ohne Doppeleingabe aus der Verkaufschance?

☐ 09 Gibt es einen belastbaren Umsatz-Forecast für die nächsten 3 Monate?

☐ 10 Kann der Außendienst unterwegs auf Kundendaten zugreifen?

☐ 11 Sind Nachfass-Erinnerungen automatisiert statt Kopfsache?

☐ 12 Würde ein neuer Vertriebsmitarbeiter den Prozess am System verstehen?

Mehr als 6 Fragen ohne klares Ja?

Dann lohnt ein Gespräch: 30 Minuten, ehrliche Einschätzung, kostenlos.

www.inter-medien.com/kontakt · hello@inter-medien.com © Inter Medien Networks GmbH · Zertifizierter Odoo-Partner