

Mehr verkaufen. Jetzt.

Unsere Lösung: **NAVAX CX Sales Growth.**

Mit Sales Digitalisierung und wenig Aufwand zur
Echtzeit-Verkaufssteigerung.

Und wir lieben es.

CX Sales Growth

Sales Dashboard – Vertriebsplanung – Sales-Pipeline – Echtzeit-KPIs
360° Kundenprofil – Mitbewerbs-Monitoring



- ✓ Best Practice Implementierung
- ✓ Individualisierung
- ✓ Best Practice Prozesstrainings
- ✓ Datenimport

Ihr Mehrwert

Profitabilitätssteigerung in der Vertriebssteuerung

Durch vorkonfigurierte Dashboards mit Echtzeit-KPI-Entwicklung werden Reportingaufwände reduziert und Steuerungsmöglichkeiten anhand der Verkaufperformance dynamisiert. Der NAVAX Richtwert zur erreichbaren Profitabilitätssteigerung liegt bei 40%.

Upselling Chancen mittels transparenten Kundenprofilen steigern

Ein 360° Kundenprofil vom individuellem Informationsverhalten bis zum letzten Telefonanruf steigert die Betreuungszufriedenheit und schafft echte Upselling Potenziale durch Kundenloyalität. Der NAVAX Richtwert zur Upselling Steigerung liegt bei ¼.

Akquisitionskosten senken

Durch gezieltere Analysen und Ansprache relevanter Kontakte und Gruppen können Fehlinvestitionen in Leads mit zu geringem Potenzial eingespart werden. Der NAVAX Richtwert für gesenkte Akquisitionskosten liegt bei 1:3 gegenüber dem Customer Value.

Customer Lifetime Value Boost durch vollständige Kundeninformationen

360° Kundenprofile sind die Basis für eine kundenzentrierte Geschäftsbeziehung, die Verkaufschancen steigert und den Customer Lifetime Value erhöhen kann. Der NAVAX Richtwert für Customer Lifetime Value Erhöhung reicht bis zur Verdoppelung.

Behalten Sie das Gesamtziel stets im Blick.

NAVAX CX Sales Growth bietet Ihnen zugeschnittene **Best Practice Performance** für einen günstigen Sofort-Einstieg in die Vorteilswelt des digitalen Sales Management. Das Package ist speziell für typische Strukturen Ihrer essenziellsten Anwendungsprozesse ausgerichtet und bietet alle Inhalte, die Sie für eine **erfolgreiche Implementierung** benötigen. Zusammen mit CX Masterdata Hero bildet es die **Grundlage für Ihre digitalen Geschäftsprozesse**.

Die NAVAX CX Experten helfen Ihnen dabei sicherzustellen, dass Ihre **Digitalisierungsziele** erreicht werden.

Mehr unter navax.com
+43 50 8383 3333, welcome@navax.com

CX Sales Growth Package im Überblick

Unsere NAVAX CX Packages werden als fertig konfigurierte Pakete mitsamt einer bewährten Prozesslogik implementiert und zu einem Fixpreis angeboten. Im Folgenden finden Sie einen Überblick zu jenen Funktionen, die mit unseren standardisierten Packages bereits abgedeckt sind. Ihre Aktivitäten rund um Verkaufschancen können Sie komfortabel auf Basis unseres bereitgestellten CX Sales Growth Package durchführen.

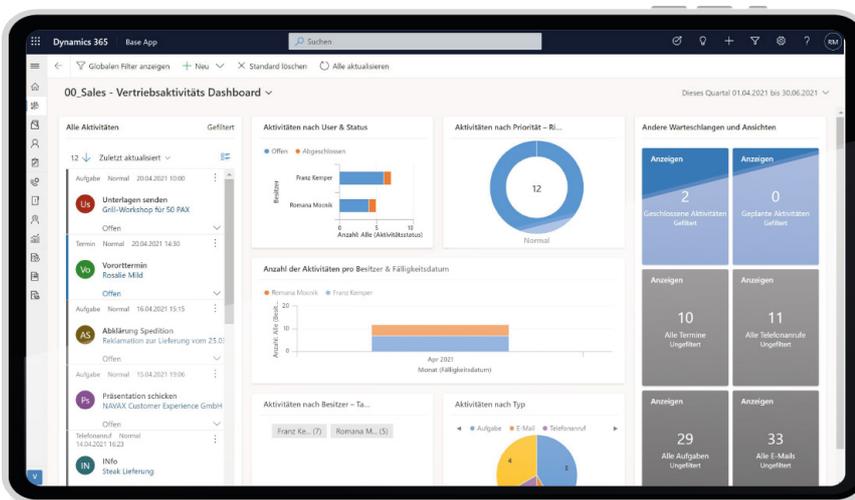
Sofort loslegen mit Best Practice.

Angepasste Formulare und Ansichten der genutzten Datentypen. Im Vertrieb beispielsweise für Leads und Verkaufschancen, ganz nach unseren Best Practices.

Sales Prozesse optimieren.

Vorschlag für einen gesamten Sales-Prozess in einem System und nach unseren Best Practices. Der Lead-to-Offer-Prozess beinhaltet Lead- und Verkaufschancenmanagement sowie Angebotslegung.

Intelligente Dashboards.



Dashboard-Set für Vertriebsaktivitäten

Verkaufsanalysen.

Erfassen und Auswerten von Verkaufszielen in einem System. So haben Sie den Vergleich der Vertriebsziele pro Mitarbeiter oder Team zum Ist-Stand immer aktuell im Blick.

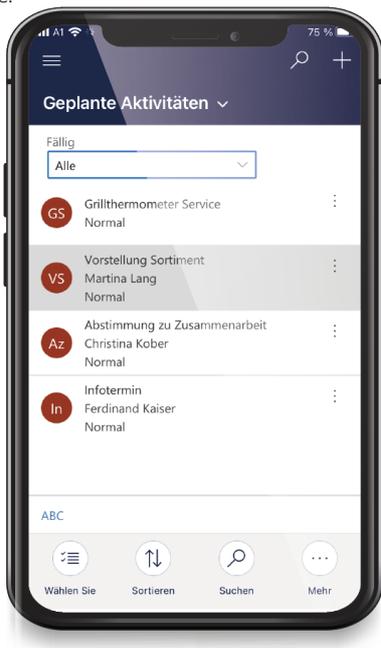
Optional:

- Kundenspezifische Anpassungen für Felder und Formulare der vorhandenen Datentypen
- Erweiterung um weitere benötigte Datentypen
- Anpassung des Best-Practices-Verkaufsprozesses (Lead, Verkaufschancen, Angebote, vorhandene Prozesse) nach Ihren Vorstellungen
- Etc.

CX Sales Growth Package im Überblick

Marketing & Sales together.

Bei gemeinsamem Einsatz mit dem Marketing Revolution Package schließen Sie nahtlos sämtliche Kommunikationslücken der beiden Fachbereiche.



Übersicht anstehender Aktivitäten.

Mitbewerbsanalysen.

Erfassen von Mitbewerbern zur Integration in datenbasierte Strategieentwicklung.

Einheitliche Dokumente.

Die Erstellung von Dokumenten im Standard ist im Rahmen des Packages möglich. Die Erstellung angepasster, individualisierter Dokumentvorlagen ist nicht inkludiert. Je nach Komplexität gibt es die Möglichkeit der Integration einer für Dynamics 365 angepassten Drittanbieter-Software für die Dokumentengenerierung.

Vorteile:

- Kundenorientierte Maßnahmen aufeinander aufbauend und abgestimmt planen
- Transparente Einsicht auf Marketing- sowie Vertriebsaktivitäten

Usability.

Hohe Benutzerfreundlichkeit im Vertrieb durch Responsive Design & mobile Apps.