



## SalesLink

- rasjonalisering av tilbudsprosessen for selgere gir økte styringsmuligheter

Vi har sett at det er en utfordring at selgere som er flinke til å skrive tilbud ikke alltid er like flinke til å registrere salg (dvs. potensialet) og sørge for at tilbudene blir fulgt opp. Mange kjenner jo til at det i SuperOffice er tre funksjoner som hver for seg sørger for at denne tilbudsprosessen håndteres på en skikkelig måte. Ulempen er at det stiller store krav til selgere at de husker på hver gang de skriver tilbudet å gjøre følgende:

1. Skrive tilbudet via skriv-knappen og maler i SuperOffice
2. Registre salget med viktig info via salgs-knappen i SuperOffice
3. Opprett en oppfølging via oppgave-knappen for å sikre oppfølgingen av tilbudet

SalesLink automatiserer denne prosessen. Via én knapp i SuperOffice så får hver selger tilgang til en veiviser som består av de samme tre stegene som ovenfor. Hensikten er å automatisk registrere tilbudet, salgsmuligheten og oppfølgingen og koble disse sammen.

The image shows three screenshots of the SalesLink software interface. The top-left screenshot shows the 'Tilbudsdokument' (Bid Document) form with fields for 'Vår ref:' (123456) and 'Deres ref:' (987654). The top-middle screenshot shows the 'Oppfølging' (Follow-up) form with fields for 'Type:' (TILBUDSoppfølging), 'Dato:' (27.10.2010), and 'Alarm:' (10). The bottom-right screenshot shows the 'Salg' (Sale) form with a total value of 354958,00 and various status and date fields. A red arrow points from the 'Salg' form to the 'SALG - SILJE KJELLESVIK NORHEIM' summary window at the bottom-left, which displays the sale details and a table of related documents.

**Priser, årlig abonnement**

- 1-3 brukere kr. 2.900,-
- 4-9 brukere kr. 4.900,-
- 10-24 brukere kr. 7.900,-
- 25-49 brukere kr. 11.900,-
- 50 -> brukere kr. 19.900,-

**Systemkrav**

- SuperOffice versjon 6.0 eller høyere
- Office XP eller nyere
- Antall SuperOffice brukere er styrende.

**2. Eval.plan/videre fremdrift** 354 958,00

Coca-Cola Drikker AS  
Richard Alan Llewellyn Harris

Sannsynlighet: 20 %  
Salgsdato: 04.11.2010

Kontakt	Type	Tekst
Coca-Cola Drikker AS	TILBUDSoppfølging	FØLG opp estimatet!
Coca-Cola Drikker AS	Tilbud SuperOffice	Tilbud på CRM-løsning

Salget opprettes samtidig med tilbudsmalen. I tillegg opprettes det en oppfølging i selgers dagbok x-dager frem i tid. Både tilbudet og oppfølgingen kobles til salget som vist til venstre.