



# OOSIS with Sugar - tilaisuus

Raportointi - myyntijohdon  
elintärkeä työkalu

|| 0 | 0 0 S I S | 0 | 0 |

# Raportointi



- SugarCRM:n kaupalliset versiot sisältävät laajan raportointimahdollisuudet.
- Avoimen lähdekoodin versioon on mahdollista lisätä erillinen raportointigeneraattori, jonka avulla raportteja voidaan tuottaa.
- Käyttäjät pystyvät luomaan raportteja SugarCRM:n erikentistä ja yhdistelemään näiden tietoja.
- Esimerkkeinä paljon käytetyistä raporteista ovat mm. myyntihenkilöstön aktiivisuusraportit (asiakaskäynnit, puhelinsoitot, tarjoukset, kaupat, ...), tarjousten läpimenoaikoja ja todennäköisyyksiä seuraavat raportit, ennusteraportit tulevien viikkojen ja kuukausien myynnistä

# Raportoinnin sovelluksia

- Key Performance Indicator (KPI) eli suomeksi avaintulosmittarien avulla hahmottaa valitun liiketoiminta-alueen tilaa.
- Tämä tieto auttaa sinua ohjaamaan yrityksesi eri toimintoja ja näkemään muutokset vielä kun niihin on aikaa vaikuttaa.
- Myynnin ja asiakkuuksien johtaminen helpottuu olennaisesti, jos asioita pystytään mittaamaan.
- **Jos myynnin ja markkinoinnin toimenpiteitä mitataan vasta tuloksesta, ollaan auttamatta myöhässä.**
- SugarCRM:ssä on oivalliset työkalut KPI mittaukseen ja mittarien käsittelyyn. Tämän tiedon avulla voit ymmärtää, missä yrityksesi on ja mihin se on menossa.
- Mittareiden tekeminen vaatii huolellista pohjatyötä ja suunnittelua

1101005150101



# .KPI käytännön työkaluna

BUSINESS DRIVER	KPI
Läpinäkyvyyttä myynnin tilaan	Myyntimahdollisuus/tiimi
Kehittää myyntimahdollisuuksien tuloksia	Myyntimahdollisuus/liidi
Lisää toistuvia ostoja	Kampanja/tuote
Huomio asiakkaiden arvoon toiminnalle	Tuotto/ asiakas
Kehittää myyjäkohtaista myyntiä	Tulos / myyjä



# DEMO



1101005150101