

# Business Analyze

SuperOffice Edition

**Business Analyze SuperOffice Edition sørger for at verdifulle data som finnes i SuperOffice CRM blir utnyttet maksimalt. Med den unike datasammenstillingen Business Analyze gjør i sanntid, vil bedriften bli tilført ny og uhyre viktig kunnskap. Business Analyze SuperOffice Edition sikrer at ledelsen og den enkelte selger tidlig kan sette i verk tiltak før en uønsket situasjon oppstår. Informasjonen presenteres på individuelt tilpassede skrivebord for hver enkelt bruker/brukergruppe.**

Når strategiske veivalg skal foretas, er det avgjørende at ledergruppen har et godt datagrunnlag og lik forståelse av informasjonen. I det daglige arbeidet vil verktøyet være en god støtte for ledelsen og ikke minst for hver medarbeider. Samme forståelse og informasjonsgrunnlag gjør veien til riktig beslutning og handling kortere. Vi påstår at produktiviteten øker og at organisasjonen blir mer målrettet.

Business Analyze SuperOffice Edition gir økt omsetning og bedre resultater gjennom:

- Forutsigbarhet i salg
- Mulighet for å sette i verk tiltak før en uønsket situasjon oppstår
- Integrasjon med kontakt- og salgsdialogen i SuperOffice CRM
- Interaktiv oppdatering av prognoser
- Bearbeiding av glemte kontakter
- Automatiserte prospectlister
- Kontinuerlig oppfølging av closing
- Evaluering av selgeres innsalgstid og snittordrer
- Rask og konsistent oversikt over organisasjonen fra ulike innfallsvinkler

## Riktige data fører til riktige avgjørelser

Business Analyze SuperOffice Edition er et naturlig valg for de bedrifter som har valgt SuperOffice CRM som sitt verktøy innen salg- og markedsføring. I dagens marked snakkes det mye om Business Intelligence. Det er nettopp det Business Analyze SuperOffice Edition tilfører din bedrift, spesielt innen salg, markedsbearbeiding og kundebehandling. Hvor mye tid bruker du i dag på å innhente

data for å få oversikt over din virksomhet, kontra den tiden du har til rådighet for å utnytte denne kunnskapen? Business Analyze SuperOffice Edition vil hjelpe deg i dette arbeidet og gi bedriften en ofte sårt tiltrengt forutsigbarhet i forhold til salg og tilhørende prosesser.

Business Analyze SuperOffice Edition er organisert på en slik måte at enhver vil kjenne seg igjen i arbeidsgangen som er lagt opp.

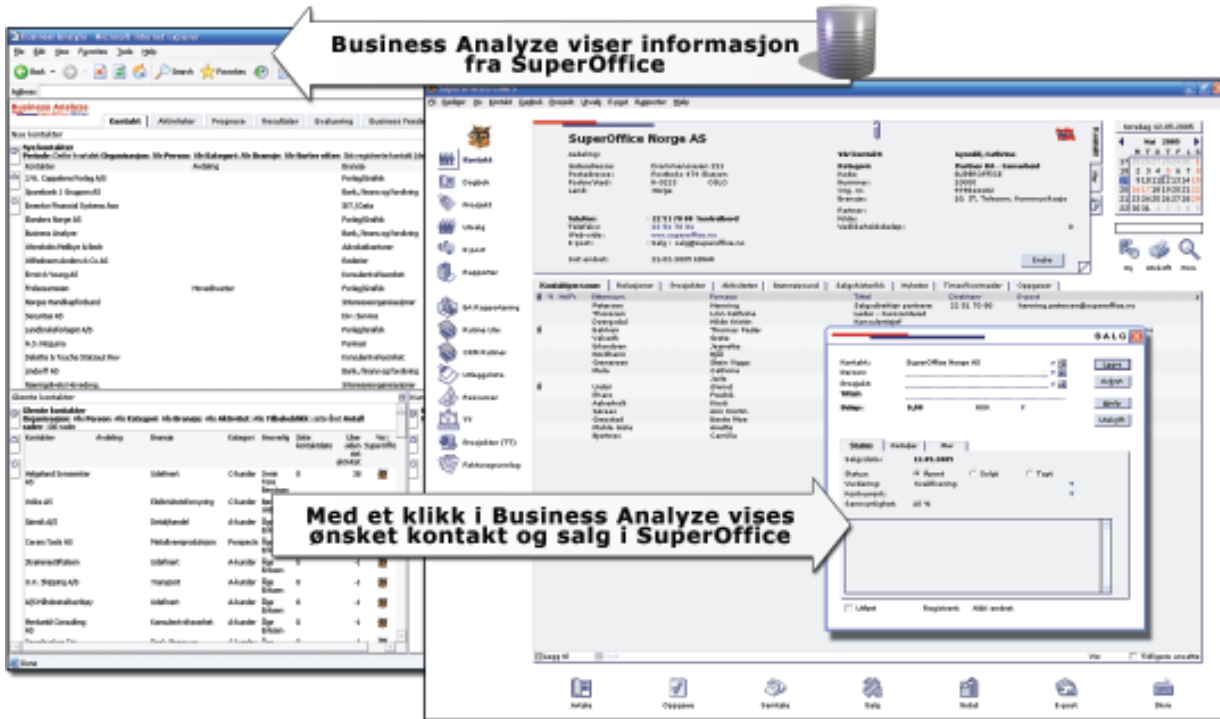


## Business Analyze har en unik integrasjon med SuperOffice

I Business Analyze SuperOffice Edition har vi lagt stor vekt på å få til en god integrasjon med SuperOffice CRM. Med et enkelt klikk i Business Analyze vil du få direkte oppslag på det kontaktkortet eller salgskortet du ba om. Enklere kan det ikke gjøres! Du får en effektiv arbeidsmetode for oppdatering og oppfølging av dine kontakter.

**enklere å lede**

Fokus • Synliggjøring • Effekt • Resultat



### Tilpasses din bedrift

Skrivebordet i Business Analyze SuperOffice Edition kan settes opp for de ulike grupperingene du har i en organisasjon. Systemet leveres typisk med et skrivebord for ledergruppen, ett for salgsleder og ett beregnet på den enkelte selger. Andre funksjoner kan få sine skrivebord tilpasset etter behov. Når selgeren logger seg inn i systemet kan

løsningen stilles inn slik at han får tilgang til sine elementer i SuperOffice, mens ledelsen typisk får et totalt bilde.

### Flere utgaver

Business Analyze SuperOffice Edition I, II og III. Se tabellen under for hva de forskjellige versjonene inneholder.

Fokusområde	Rapport	Edition I	Edition II	Edition III
Kontakter	Nye kontakter	✓	✓	✓
	Glemte kontakter	✓	✓	✓
	Kundeplattformen	✓	✓	✓
Aktiviteter	Aktiviteter fordelt pr type		✓	✓
	Innsatsfordeling			✓
Prognoser	Åpne salg	✓	✓	✓
	Salgsclosing	✓	✓	✓
	Nye caser		✓	✓
	Pipeline		✓	✓
Resultater	Solgte caser	✓	✓	✓
	Tapte salg	✓	✓	✓
	Konkurrentanalyser		✓	✓
	Innsalgstid/Snittordre		✓	✓
Evalueringer	Selgerprofil			✓
	Innsalgstid/Snittordre		✓	✓
Business Feeders	Antall dager siden siste salg			✓
	Antall dager siden siste tap			✓
Omsetning-budsjett	Omsetning vs budsjett			✓
BUDSJETTMODUL				✓

Business Analyze SuperOffice Edition krever at din bedrift kjører SuperOffice 5.6