

Jak sprzedawać więcej

W dobie kryzysu niezwykle ważne jest znalezienie nowych sposobów dotarcia do klientów i zmniejszanie kosztów działalności. Te z pozoru sprzeczne cele można ze sobą pogodzić przez usprawnienie i zautomatyzowanie pracy za pomocą programów komputerowych. Dzisiejsze systemy sprzedaży oferują bowiem znacznie więcej niż tylko wystawianie faktur i obsługę magazynu.

Systemy te skupiają się zwykle na jednym kanale sprzedaży - np. w terenie, w sklepie internetowym czy w serwisach aukcyjnych. Dlatego są niedrogie i bardzo proste w obsłudze, a jednocześnie zapewniają niezbędne funkcje pozwalające sprawniej działać na danym obszarze.

W sklepach, marketach czy punktach gastronomicznych pracę sprzedawcy ułatwi szybki system sprzedaży detalicznej. Programy tego typu współpracują z różnego rodzaju urządzeniami (drukarki fiskalne, wagi elektroniczne, czytniki kodów kreskowych, terminale), a przy tym oferują znacznie więcej możliwości niż zwykła kasa fiskalna (np. różne sposoby wyszukiwania towarów, kontrola finansów, zarządzanie sklepem itd.).

Z kolei firmy prowadzące sprzedaż w terenie coraz chętniej korzystają z systemów sprzedaży zainstalowanych na urządzeniach przenośnych. Przedstawiciel handlowy zaopatrzone w palmtop czy telefon multimedialny może za pomocą takiej aplikacji wystawiać zamówienia, rachunki, faktury i synchronizować dane z systemem sprzedaży w centrali firmy.

Stale powiększającym się rynkiem jest Internet. Codziennie miliony klientów robią zakupy online, a internetowi sprzedawcy stanowią poważną konkurencję dla tradycyjnych sklepów. Warto więc wkroczyć ze swoją ofertą do Sieci, zwłaszcza że i na tym polu możemy liczyć na pomoc różnych programów - i to nie

tylko wtedy, gdy chcemy założyć sklep internetowy, ale również w przypadku sprzedaży na aukcjach. Istnieją bowiem systemy, które komunikują się z najpopularniejszymi serwisami aukcyjnymi, takimi jak Allegro czy eBay, i pozwalają w jednej chwili i w jednym miejscu śledzić przebieg wszystkich prowadzonych aukcji, nawet z wielu kont. Ponadto w znacznym stopniu ułatwiają obsługę aukcji.

Zanim jednak sięgniemy po wyspecjalizowane programy, powinniśmy zaopatrzyć się w tradycyjny system handlowy, który umożliwi wystawianie wszelkich dokumentów handlowych i magazynowych oraz zapewni pełne wsparcie procesów sprzedaży, łącznie z obsługą rachunków bankowych i możliwością tworzenia własnych zestawień i analiz. Gdy już taki system mamy, możemy pomyśleć o informatyzacji poszczególnych kanałów sprzedaży. Idealnie, jeśli kolejne programy można zintegrować z naszym głównym systemem handlowym w taki sposób, aby możliwa była bieżąca wymiana informacji (np. aktualizacja cenników, stanów magazynowych itd.) bez potrzeby żmudnego przenoszenia danych z jednego programu do drugiego. Dlatego przy wyborze systemu handlowego warto wziąć pod uwagę to, czy współpracuje on z innymi aplikacjami do obsługi sprzedaży.

Przykładem takiej integracji mogą być programy firmy InsERT. Centralnym systemem sprzedaży jest w tym przypadku Subiekt GT, a aplikacjami ściśle z nim powiązаныmi są system sprzedaży detalicznej (Subiekt Sprint), mobilnej (mobilny Subiekt) i platforma sklepu internetowego (oscGT). Z kolei takie programy jak Sello (system sprzedaży w serwisach aukcyjnych) i Gestor GT (system zarządzania relacjami z klientami) również współpracują z Subiektem, ale działają też niezależnie od niego.