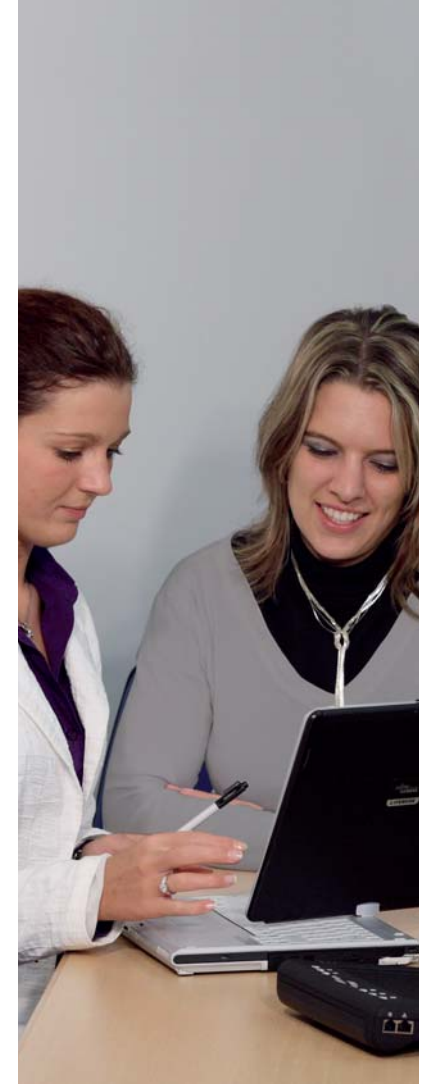


ÜRÜN BİLGİLERİ

SALES



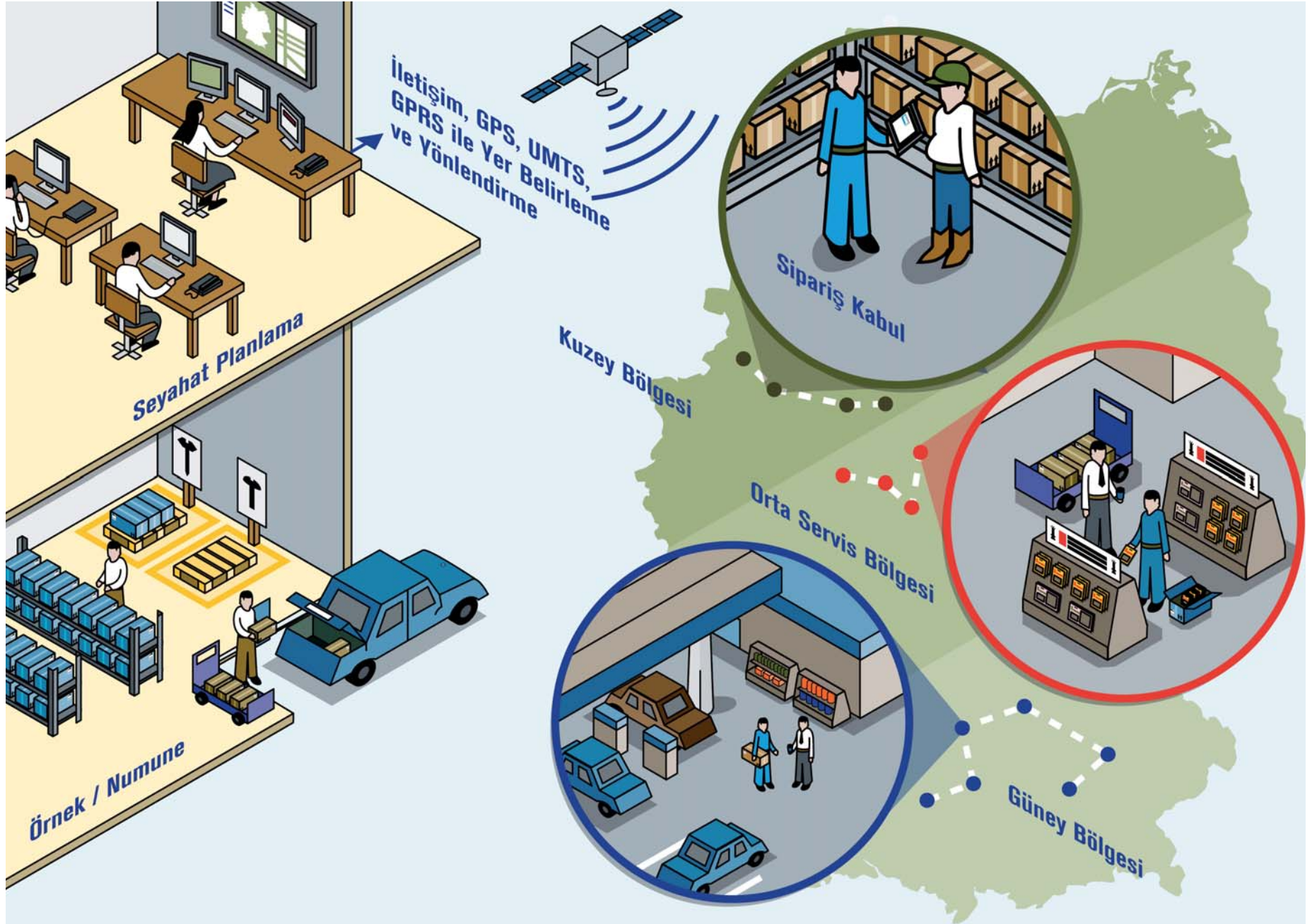
# L-MOBILE SALES İLE SATIŞ BAŞARINIZI ARTIRIN

L-mobile sales'ı keşfedin,  
müşteri ilişkilerinizi  
kuvvetlendirin

L-mobile sales, başarılı bir satış çalışması için ideal çevre koşulları yaratır. Bu çözüm etkili bir bilgi yönetimi sağlar ve satış elemanınızı sadece zaman alan, ancak hiç bir artı değer yaratmayan rutin idari işlerden kurtarır. Bu da gerçekten önemli olan, değer taşıyan müşterileriniz için daha fazla zaman yaratmanıza anlamına gelir.

L-mobile sales ile her müşteri ziyareti verimlilik kazanır. Satış elemanlarınız, mobil bilgisayarları (PDA) ile her an merkezinizdeki bilgisayar sisteminizde kayıtlı müşteri bilgilerine ulaşabilirler. Bütün bilgiler bir tuşla kullanılmaya hazırdır: görüşülecek kişiler, görüşme bilgileri, ticari iş hacmi bilgileri, satış miktarları ve açık siparişlerden planlanan aktivitelere, özel koşullara ve indirimlere kadar her şey. Müşteri görüşmeleri için gereken zaman alıcı ön hazırlıklara ve görüşme sonrası raporlamalara gerek kalmadan, satış görüşmelerinin kalitesi belirgin olarak artar.

Satış elemanlarınız siparişleri doğrudan mobil bilgisayarlarında daha kolay ve kullanışlı bir şekilde toplarlar. Entegre mantıksal doğrulama kontrolleri ile hatalı girişler engellenir ve veriler en kısa sürede merkezde kullanılmaya hazırdır. Saniyeler sonra sistem fiyatları, temin edilebilirliği ve sevk süresini bilgi olarak geri iletir. Müşteri dijital olarak siparişini imzalar ve anında sipariş teyidi, tercihinine göre e-posta veya fax olarak yollar. Böylece siparişin alınmasından gönderilmesine kadar olan süre, müşterilerinizin takdirini kazanacak şekilde hızlanmış olur.



## Önemli Fonksiyonlara Genel Bakış

### Müşteri Bilgileri

Satış elemanı istenen her yerden, mobil bilgisayar ile ERP sistemindeki müşteri bilgilerine ulaşır. Adres bilgileri, ticari iş hacmi bilgileri, satış miktarları, açık siparişler, sipariş koşulları, indirim bilgileri ve daha bir çok bilgi bir kaç tıklama ile kullanıma hazırdır. Satış elemanı, müşterileri üzerinde geniş bir bakış açısı kazanır. Bu da kendisine potansiyelleri olduğu kadar zayıf noktaları da tanıma ve en uygun satış stratejilerini geliştirme olanağı yaratır.

### Ürün Bilgileri

L-mobile, satış ve müşteri görüşmelerinizin verimliliğini ve etkinliğini artırır. Satış elemanı her an her bir ürünle ilgili güncel bilgileri sunabilir. Depo mevcudunu, temin edilebilirlik bilgilerini, sevk süresini veya müşteriye özel fiyat bilgilerini online olarak sorgulayabilir. Böylece müşterinin karşısında anında tüm sorulara cevap verebilecek durumda olur. Müşteri, ürün açıklamaları, bakım bilgileri veya kullanım bilgileri gibi ilave bilgilere ihtiyaç duyarsa da, satış elemanı bu evrakları tercihine göre e-posta veya fax ile anında gönderebilir yada merkez üzerinden posta ile gönderilmesini sağlayabilir.

The image displays three screenshots of a mobile application interface. The first screenshot, titled 'Ana Menü', shows a main menu with a search bar and several buttons: 'Müşteri Arama', 'Siparişler', 'Müşteri Kartı', 'Ürün Arama', 'Aktiviteler', 'Ürün Bilgisi', 'İş Hacmi', 'Finansal Bilgiler', and 'Fatura'. The second screenshot, titled 'Müşteri Kartı', shows a customer card for 'Karstadt' with details: Müşteri No: 306-46306, Adı 1: Karstadt Warenhaus, Adı 2: BST 103 Bielefeld, Cad./Sok.: Bahnhofstrasse 15-17, P.Kodu: D-33606, Şehir: Bielefeld, Telefon: 0521/5288-400, Fax: 0521/5288-406, E-mail: info@karstadt.de, Son Etkinlik: 04.06.08, and Sonraki Ziyaret: 04.06.08. The third screenshot, titled 'Geçmiş Etkinlikler', shows a list of past activities for the same customer. The list has columns for 'Tarih', 'Etkinlik', and 'Hatırlatma'. The activities are: 11.06.08 Sipariş (Sipariş eski fiyatlar), 12.06.08 Kontrol ed. (Gözlüklerin temizle), 16.06.08 Şikayet (Merkezin fiyat artı), and 16.06.08 Sipariş (Fuar İndirim). The bottom of the screenshots shows navigation buttons like '<<', '>>', 'Pos 1/2', 'Geri', 'Menü', 'Yeni', and 'Menü'.

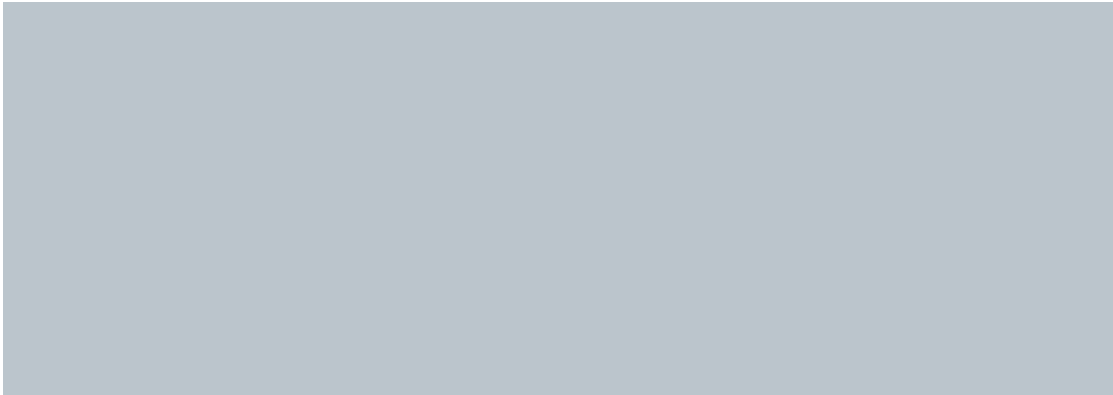
## Fonksiyonlar

### İmzalı Sipariş Alınması

Sipariş işlemleri, müşteri ile görüşme sırasında doğrudan satış elemanının mobil bilgisayarını (PDA) ile gerçekleştirir. Ürün Arama fonksiyonu ile, ilgili ürünü seçer veya barkod ile ürün numarasını okutur. Satış elemanı istenen miktarı girer ve temin edilebilirliği kontrol eder. Saniyeler içinde merkezdeki ERP sistemi sevkiyat tarihi, kesin fiyat bilgisi ve fatura bilgilerini geri iletir. Müşteri siparişini dijital olarak imzalar ve sipariş teyidini fax, e-posta veya mobil bir yazıcı üzerinden basılmış olarak alır. Sipariş bilgileri anında, yeni bir işleme gerek kalmadan merkezde uygulanmaya hazırdır.

### Geçmiş Etkinlikler ve Planlama

L-mobile Etkinlik planlayıcı, çok kolay kullanılabilen etkisi büyük bir araçtır. Satış elemanı, tüm müşterilere göre sınıflandırılmış geçmiş etkinlikleri gösteren bir danışman edinmiş olur. Bunlara doğal olarak şirket içindeki iş ortaklarının ve iş arkadaşlarının etkinlikleri de dahildir. Bunun dışında, fazla bir çaba göstermeden kendisi ve diğer kişiler için, etkinlikleri planlayabilir ve yönetebilir. Planlamayı aylık yapabileceği gibi bütün bir kampanyayı veya farklı müşteri grupları için de yapabilir. Örneğin yeni bir ürün tanıtım kampanyası planlayabilir.





## Fonksiyonlar

## İlave Fonksiyonlar

## Teknoloji

## L-mobile sales ile avantajlarınız

### Kampanya ve Ziyaret Planlaması

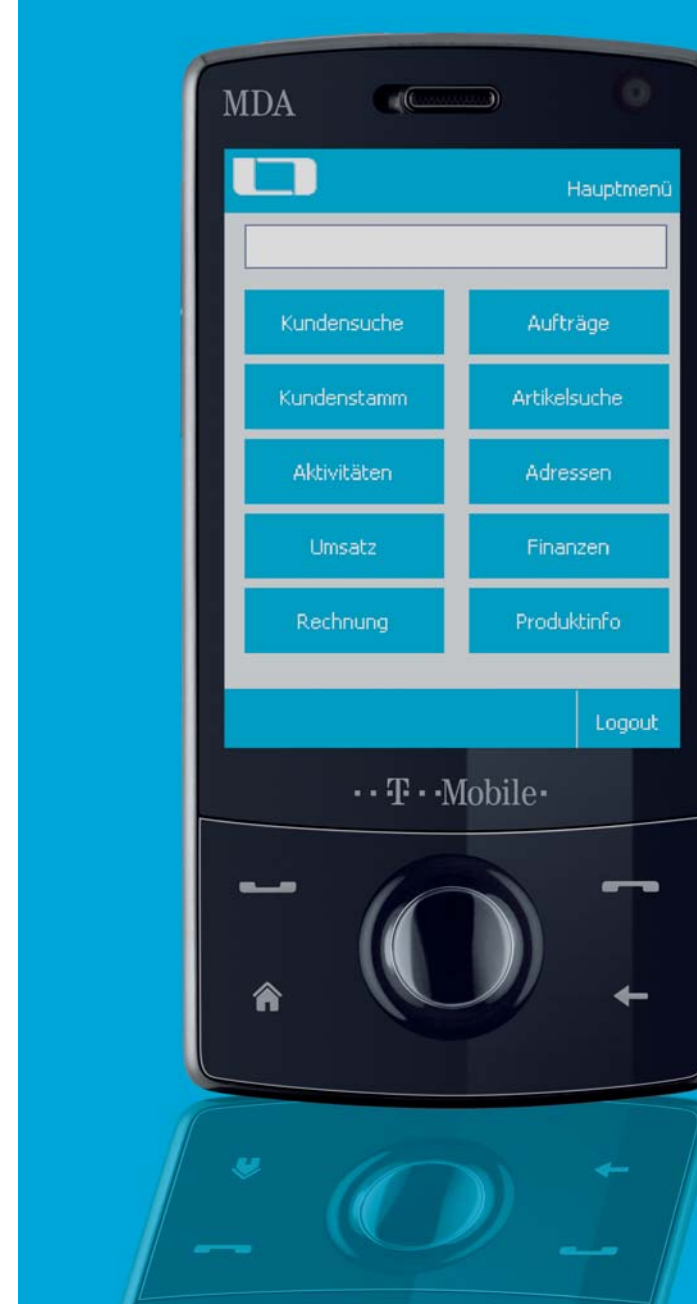
L-mobile sales, satış elemanına satış kampanyalarının planlanması ve yürütülmesinde çok önemli bir destek sağlar. Satış elemanı seyahatlerini her hafta için en küçük detayına kadar planlayabilir ve seyahat güzergahını optimize edebilir. Belirli bir çevrede arama yapmayı sağlayan program ile seyahat güzergahına yakın müşterilerini de ziyaret programına kolayca dahil edebilir. Bundan başka L-mobile sales, her bir kampanyanın başarı analizi için gerekli temel taşı da ortaya koyar: hedefler, kriterler ve sonuçlar her an değerlendirilmek için kullanıma hazırdır.

Analiz, iş akışı ile şikayetlerin giderilmesi, tekliflerin hazırlanması, hesaplamalar, teklif konfigürasyonları, açık hesaplar, faturalama, online karşılanabilirliği kontrol etme, online fiyatlandırma, ürün bilgileri, seyahat masrafları hesaplaması, seyahat raporlarının hazırlanması, navigasyon.

L-mobile'in özellikle kuvvetli olduğu nokta on-/offline teknolojisidir. Satış elemanı, bu teknoloji yardımı ile bağlantının koptuğu anlarda bile problemsiz çalışmaya devam edebilir. L-mobile senkronizasyonu arka planda otomatik olarak gerçekleştirir.

- En modern On-/Offline teknoloji ile ERP sistemindeki müşterilerle ilgili verilere bağlanma
- Müşteri ziyaretlerinin zaman alıcı ön hazırlıklarının ve ziyaret sonrası işlemlerinin ortadan kalkması
- Yönetim ve hazırlık işlerinin azalması ile aktif satış görüşmelerine daha fazla zaman ayırabilme
- Bir tuş ile online olarak temin edilebilirlik ve sevk tarihi sorgulama
- Müşteriye saniyeler içinde e-mail veya faks ile teklif ve sipariş teyidi gönderme
- Doğrudan müşteride siparişlerin alınması ile siparişlerin işleme giriş süresinde kısalma
- Tüm verileri anında merkezdeki ERP sisteminde kullanabilme
- Satış stratejilerini geliştirmeye ve değerlendirmeye hazır geniş kapsamlı bir veri tabanı
- Yatırım geri dönüşü genelde bir yılın altında

L-mobile sales ile tüm müşteri ve ürün bilgilerinizi her an ve her yerden kullanabilirsiniz.





D - 71560 Sulzbach / Murr

T +49 (7193) 93 12 - 0

D - 53111 Bonn

T +49 (7193) 93 12 - 0

TR - 34742 Istanbul

T +90 (0) 216 372 69 00

[l-mobile.com](http://l-mobile.com)