

# ecm2® - Sales Force Monitoring

## SINTESI

ecm2®-Sales Force Monitoring è uno strumento di monitoraggio indispensabile per coloro che hanno la necessità di controllare l'impiego e la prestazione della forza vendite sul territorio, individualmente e per team. Le metriche monitorate riguardano la composizione del portafoglio disponibile e assegnato, il territorio, granularmente e per aggregazioni, il numero e l'esito delle visite (totali, occasionali, in target), al fine di produrre indicatori qualitativi e quantitativi sull'attività svolta.

## BENEFICI CHIAVE

- Disponibile su tecnologie di mercato
- Previsto rilascio su tecnologie open
- Pronto all'uso
- Viste logicamente organizzate
- Installazione on premise
- Accesso rapido ai maggiori indicatori del mercato
- Customizzazione possibile in post-vendita

## CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- I dati presenti sono modificabili dinamicamente azionando i filtri disponibili sulle varie dimensioni.
- I dati elaborati sono visualizzabili nella scheda di dettaglio ed esportabili.
- Il numero di livelli di profondità per le dimensioni è virtualmente illimitato.

## OBIETTIVI

ecm2®-Sales Force Monitoring fornisce una visione completa sugli indicatori relativi all'attività della forza vendita dislocata sul territorio. Attraverso tabelle dettagliate e grafici di facile interpretazione si ha un riscontro immediato delle performance di vendita individuali e per gruppi. Le rappresentazioni sono navigabili filtrando i dati a diversi livelli di dettaglio.

## SOLUZIONE

Le metriche all'interno della dashboard sono relative alle visite effettuate dalla forza vendita ai propri clienti. Vengono analizzate le:

- **Visite Totali**
- **Visite fuori portafoglio** (clienti non specificati)
- **Visite in portafoglio** (clienti presenti all'interno di una lista specifica).



Il cruscotto è formato da una pagina di **riepilogo**, contenente informazioni di sintesi, la quale permetterà di avere una visione completa sul numero dei Clienti visitati nel periodo selezionato come pure la frequenza delle visite effettuate. Una ulteriore pagina effettua il focus **"Visitati e non Visitati"** sul confronto tra le visite effettuate e quelle non effettuate in base al periodo e al portafoglio selezionati.

## DIFFERENZIATORI

ecm2® - Sales Force Monitoring consente di utilizzare in input semplici formati dati standard quali CSV, DB, XLS, secondo un formato record definito.

Questo documento è solo a scopo informativo. ecm2 non si assume alcuna responsabilità per l'accuratezza o la completezza delle informazioni. Nella misura consentita dalla legge applicabile, ecm2 fornisce questo documento "così com'è" senza garanzie di alcun tipo, incluse, a titolo esemplificativo, eventuali garanzie implicite di commerciabilità, idoneità per uno scopo particolare o non violazione. In nessun caso ecm2 potrà essere ritenuta responsabile per eventuali perdite o danni, diretti o indiretti, derivanti dall'uso di questo documento, inclusi, a titolo esemplificativo, perdita di profitti, interruzione dell'attività commerciale, avviamento o perdita di dati, anche se ecm2 è espressamente avvertita in anticipo sulla possibilità di tali danni.

ecm2 srl è una azienda italiana che sviluppa e fornisce prodotti e servizi software, prevalentemente nell'ambito del cosiddetto "extended content management" che racchiude le aree dell'executive consulting management, dell'enterprise content management (contenuti esistenti nel perimetro dell'impresa) e dell'external content management (contenuti esistenti nel cyberspazio).

ecm2® è un marchio registrato di proprietà di ecm2 srl. Tutti i marchi citati sono di proprietà delle rispettive società.

ecm2 s.r.l. Capitale sociale €110.000,00 interamente versato Partita IVA: 09348761009 Numero REA: RM – 1158173 Sede legale: Via del Casaleto, 40 – 00151 Roma (Italia) Sede legale: Via del Casaleto, 40 – 00151 Roma (Italia)