

Выработка конкурентных преимуществ

- Как быть уверенным, что отдел продаж готов выстоять в конкурентной борьбе?
- Как обеспечить межуровневые коммуникации в организации?
- Как получить экспертный анализ для поддержки продаж?

Решение DaOffice

Доступность актуальной информации по конкурентным преимуществам помогает организациям лучше понимать свои сильные и слабые стороны для выбора лучших стратегий, ведущих к росту продаж. Объедините всю вашу компанию для обмена идеями и материалами в DaOffice.

Преимущества

- ✓ Используйте совокупный опыт отдела продаж для победы в конкурентной борьбе.
- ✓ Привлекайте коллективный разум всей компании в DaOffice для совместной выработки мер по победе в конкурентных сделках.
- ✓ Усовершенствуйте свои отстройки от конкурентов. Собирайте, анализируйте, обновляйте и распространяйте знания о действиях конкурентов для дальнейшего следования своим целям.
- ✓ Развивайте культуру совместной работы в организации. Обмен информацией в DaOffice помогает донести полезные сообщения до каждого заинтересованного сотрудника.



Лето банк агрегирует рыночную информацию из розничных точек продаж в DaOffice для создания новых, востребованных кредитных продуктов.

Как получить максимум от DaOffice

В нынешней высококонкурентной среде для компаний становится важным понимать собственное место на рынке и позиции конкурентов. Перед компаниями становится выбор, как лучше распределять ресурсы, чтобы усилить конкурентные преимущества. Воспользуйтесь нашими советами по работе с сетью DaOffice для работы над своими отстройками от конкурентов.

Продажи
Получайте помощь коллег для работы с клиентами и быстрого закрытия сделок.

Всеволод Гришин ▶ Продажи
Недавно понадобилось сделать список всех рисков при внедрении нашего проекта. Разработал такой документ.

Руководители проектов, возьмите на вооружение. Может пригодится.

#Риск #РП #Политика #Проекты

@Петр Есминов, @Валентина Филатова, @Марина Сидорова

Основные риски при внедрении проекта.pdf ▾
Опубликовано для Продажи ▶ Файлы

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · Меньше минуты назад

Риск РП Политика Проекты

Петр Есминов ▶ Продажи
Я подготовил свежее сравнение с конкурентами. Надеюсь оно поможет закрыть больше сделок во 2-м квартале!

Конкурентный анализ2013.docx ▾
Опубликовано для Продажи ▶ Файлы

Валентина Филатова ▶ Продажи
Мне срочно нужна информация по #Конкурент Globalway. Кто-нибудь знает, какие они дают скидки своим партнёрам?

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · Меньше минуты назад

Конкурент

1. Воодушевляйте специалистов продаж на публикацию подробностей выигранных сделок и обмен идеями по отстройке от конкурентов.
2. Структурируйте материалы с помощью присвоения тематически тегов по именам конкурентов или названий компаний клиентов.
3. Делитесь с коллегами документами, отчётами и собственными находками по конкурентам.
4. Распространяйте информацию о конкурентах по всей организации, чтобы «знать врага в лицо».
5. Обращайтесь к внутренним источникам знаний о конкурентах.