iGrowth

ابحث عن العملاء الأنسب قبل أن يستثمر فريقك وقته في التواصل

للمديرين التجاريين وقادة المبيعات والتسويق وفرق النمو

ضمن خارطة التطوير: مخطط له وغير متاح اليوم؛ ويناقش العرض سير عملكم وما هو مخطط له.

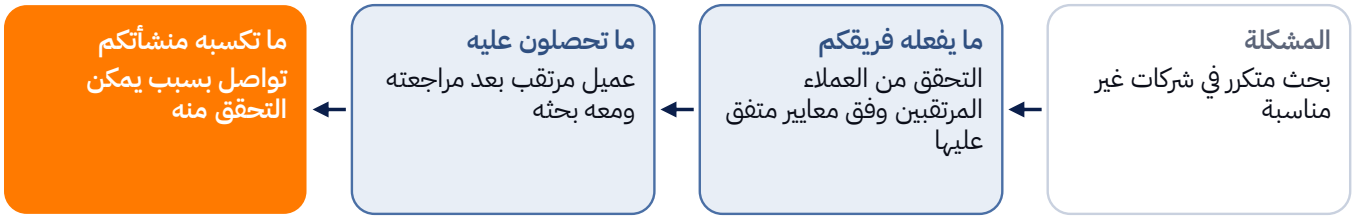
هل يبدو هذا مألوفاً؟

يقضي مندوبو المبيعات صباحهم في البحث عن شركات يتبيّن أنها غير مناسبة، بينما تبقى ملاحظات البحث وجداول البيانات في ملفات لا يستطيع غيرهم التحقق منها.

يتكرر البحث، وتضيع فرص جيدة، ويبدأ التواصل دون سبب واضح لاختيار الشركة.

من المشكلة إلى المكسب التجاري

رسم توضيحي للفكرة، وليس شاشة من المنتج



ثلاثة مكاسب عملية

بحث متكرر أقل في شركات غير مناسبة

صُمّم iGrowth ليجمع بحث الشركات ومعايير الملاءمة في مكان واحد، فيتحقق الفريق من العميل المرتقب قبل أي تواصل.

سبب واضح يمكن التحقق منه خلف كل عميل مرتقب

صُمّم كل تأهيل ليبيّن المعايير التي تطابقت والإشارات التي تدعمه، فيتحقق الموظف من التفسير بدل الاكتفاء بدرجة.

تتسلّم المبيعات عملاء مرتقبين بعد مراجعتهم

صُمّم العميل المرتقب بعد مراجعته ليصل إلى سجل العميل ومعه بحثه، ولا يُعدّ البحث موافقة على التسويق.

ما يفعله فريقكم

- مخطط: الاتفاق مع المبيعات والتسويق على معايير العميل المثالي
- مخطط: البحث في الشركات والتحقق من كل تأهيل قابل للتفسير
- مخطط: تسليم العميل المرتقب بعد مراجعته إلى سجل العميل

المُخرَج المفيد

- ملخّص عن العميل المرتقب يضم المعايير المتطابقة والمصادر الداعمة
- تأهيل يستطيع الموظف التحقق منه، مع إجراء تالٍ مقترح
- عميل مرتقب بعد مراجعته في سجل العميل، جاهز لمندوب المبيعات

ما يحتاجه

معايير العميل المثالي
يتفق عليها فريقك التجاري

بيانات شركات مصرّح بها
ملفات معتمدة أو مزودو بيانات مرخّصون تصرّح بهم

أشخاص للمراجعة
يتحقق موظف من كل تأهيل ومن كل تسليم

سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
لتسليم العملاء المرتقبين إلى المبيعات

ما تكسبونه عند ربطه

12 ← CRM 1

مُثبت في الاختبارات

صُمّم iGrowth ليصل العميل المرتقب بعد مراجعته إلى سجل العميل في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة) ومعه بحثه، فيبدأ مندوب المبيعات من الأسباب لا من صفحة فارغة.

12 ◄- - iEngage 3

مخطّط - -

حين يصبح العميل المرتقب الموافق في سجل العميل، صُمّم iEngage (ضمن خارطة التطوير) لرعايته؛ أما الربط من iGrowth إلى iEngage دون وسيط فمخطط له.

مُثبت في الاختبارات: عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم · مخطّط: توضيحي؛ لم يُنفَّذ بعد

كيف سيستخدمه فريقكم (مخطط له، وغير متاح اليوم)

المدير التجاري
يتفق مع المبيعات والتسويق على معايير العميل المثالي

← معايير ملاءمة مكتوبة يطبّقها الفريق كله

← **فريق النمو**
يبحث في الشركات ويتحقق من كل تأهيل ومصادره

← ملخّصات عن العملاء المرتقبين بتفسير يمكن التحقق منه

← **قائد المبيعات**
يراجع العميل المرتقب ويقبله للمتابعة

← عميل مرتقب بعد مراجعته في سجل العميل

← **ما صُمّم ليعود على منشأتك**
يبدأ التواصل بسبب واضح لاختيار الشركة، وتتسلّم المبيعات عملاء مرتقبين بعد مراجعتهم.

الخطوة التالية

اطلبوا عرضًا توضيحيًا لمناقشة نموذج النمو والبحث عن العملاء لديكم

غير متاح اليوم. نراجع معكم سير عملكم وما هو مخطط له، ونتفق على مدى ملاءمته لنطاقكم.

https://iconsultants.tech/ar/iconnect/demo

التفاصيل التقنية: دليل التقييم التقني لمنصة iConnect

امسحوا الرمز لطلب العرض