iConnect Growth Engine

اربط الخطوات بين إيجاد العميل المرتقب والفوز بالعمل

للتنفيذيين والمديرين التجاريين وقادة المبيعات الذين يتسلّمون الإحالات

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

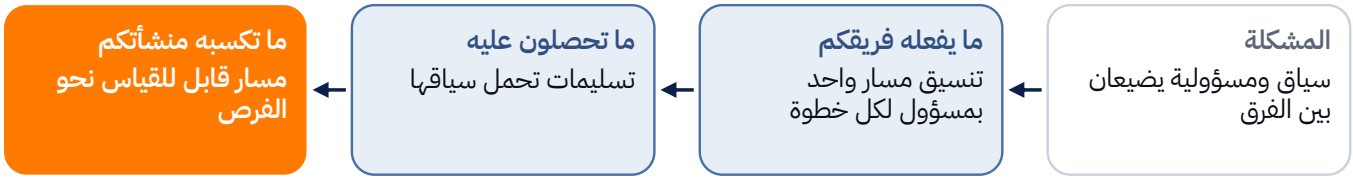
هل يبدو هذا مألوفاً؟

يجد البحث شركة، ويطلق التسويق حملة، وتُجري المبيعات اتصالًا. ينهي كل فريق مهمته، لكن السياق والمسؤولية يضيعان في الفجوات بينها.

يُعدّ العميل المرتقب مرتين، ويفتر اهتمام جهات مهتمة لأن أحدًا لا يملك الخطوة التالية، ولا ترى القيادة أين تتعثر الرحلة.

من المشكلة إلى المكسب التجاري

رسم توضيحي للفكرة، وليس شاشة من المنتج



ثلاثة مكاسب عملية

تسليمات أوضح بين البحث والتسويق والمبيعات

صُمّمت كل خطوة في المسار المتفق عليه لتحدد المنتج المسؤول عنها والشخص المسؤول، ولتُظهر الخطوات التي تنتظر.

إعداد متكرر أقل

صُمّم انتقال الأدلة وسياق التفاعل مع كل تسليم، فيبدأ الفريق التالي من حيث توقف السابق.

مسار قابل للقياس نحو الفرص المناسبة

صُمّم إظهار قبول التسليمات والوقت بين المراحل المقبولة، لترى أين تتباطأ الرحلة.

ما يفعله فريقكم

- ✓ مخطط: الاتفاق على مسار نمو واحد والمنتجات المشاركة فيه
- ✓ مخطط: رؤية المنتج المسؤول والشخص المسؤول وحالة كل خطوة
- ✓ مخطط: يبدأ شخص مخوّل كل تسليم

المُخرَج المفيد

- ← مسار واضح المسؤولية من البحث إلى التفاعل والفرصة والمتابعة
- ← مسؤول محدد وحالة لكل خطوة في المسار
- ← تسليمات تحمل معها الأدلة وسياق التفاعل

iConnect Growth Engine

ما يحتاجه

المنتجات المشاركة في المسار المتفق عليه
كلٌّ بحالته، ولا تتاح الخطوة إلا بقدر إتاحة المنتج المسؤول عنها

سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
حيث يُحفظ العملاء المرتقبون بعد مراجعتهم والتسليمات

سجلات الموافقة وإعداد إرسال البريد
لخطوات التفاعل

أشخاص مخوّلون
لبدء كل تسليم؛ لا ينقل Growth Engine العميل المرتقب من تلقاء نفسه

ما تكسبونه عند ربطه

14 ← iEngage 3

مُثبت في الاختبارات

صُمّم لبدء خطوة التسجيل في iEngage (ضمن خارطة التطوير) حين يبدؤها شخص مخوّل.

14 ← iSales 2

مُثبت في الاختبارات

صُمّم لبدء التسليم إلى مندوب مبيعات في iSales (إتاحة مرحلية محدودة) حين يبدؤه شخص مخوّل.

مُثبت في الاختبارات: عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم

كيف سيستخدمه فريقكم (مخطط له، وغير متاح اليوم)

المدير التجاري
يتفق على مسار النمو والمنتجات المشاركة فيه

← مسار مهيّأ بمسؤول لكل خطوة

فريق النمو
يراجع العملاء المرتقبين ويمرّر المقبولين منهم

← عملاء مرتقبون بعد مراجعتهم في سجل العميل

فريق التسويق
يسجّل الموافقين في التفاعل ويسلّم المهتمين إلى المبيعات

← تسليم إلى المبيعات مع سياق التفاعل

مندوب المبيعات
يقبل التسليم ويفتح الفرصة

← صفقة بتاريخها، يملكها مندوب مبيعات محدد

ما صُمّم ليعود على منشأتك
لكل خطوة مسؤول، وينتقل السياق مع كل تسليم، وترى القيادة أين تتعثر الرحلة.

الخطوة التالية

اطلبوا عرضًا توضيحيًا لحجز جلسة تنفيذية حول نموذج النمو

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