**System zarządzania efektywnością sprzedaży e-sob**

**Celem projektu jest uruchomienie e-usługi, służącej do badania efektywności procesów sprzedaży. E-usługa jest adresowana do specjalistów, odpowiedzialnych w organizacji za rozwój efektywności działu sprzedaży - dyrektorów i kierowników sprzedaży, trenerów sprzedaży i coachów.**

Zasadniczą funkcjonalnością e-usługi jest badanie i monitorowanie na odległość pracy przedstawicieli handlowych, prowadzących wizyty handlowe w sklepach detalicznych. Badanie dokonywane jest za pomocą ankiet mierzących zgodność działań handlowca ze standardami sprzedaży. Monitorowanie, tj. rejestrowanie ilości, miejsc i czasu przeprowadzonych wizyt odbywa się za pomocą technologii geopozycjonowania oraz transmisji danych. Na podstawie wyników badań tworzone są raporty, obrazujące aktualną i historyczną kondycję działu sprzedaży - mocne strony oraz potrzeby szkoleniowe pracowników sprzedaży, częstotliwość i skuteczność wizyt handlowych, procentowy udział nieudanych wizyt itp.

Możliwości systemu:

**Współpraca z urządzeniami mobilnymi systemu Android**

System esob.pl umożliwia obsługę zarówno poprzez komputer stacjonarny (dla decydentów Działu Sprzedaży i Działu Rozwoju) oraz przez urządzenia mobilne w systemie Android (dla handlowców w terenie).

**Geolokalizacja i CRM**

System udostępnia nieinwazyjne narzędzia monitorowania pozycji handlowca oraz sprzężony z jego aktualną pozycją na mapie system CRM.

**Wsparcie procesu rozwoju przedstawicieli handlowych**

Szereg narzędzi wsparcia: możliwość prowadzenia badań jakości pracy, gotowe scenariusze badania, videocoaching i praktyczne wskazówki dotyczące pożądanych pór odwiedzin klientów.

