



**FORÇA DE
VENDAS**
E-BOOK

fusionconsultoria.com





PRINCIPAIS DESAFIOS EM VENDAS

FORÇA DE VENDAS FUSION



Dificuldade de comunicação dos vendedores/representantes com as áreas internas da empresa, gerando perda de tempo e altos custos no processo;

Erros e falhas de comunicação inerentes às comunicações verbais e em papel;

Introdução tardia dos pedidos e consequente faturamento e expedição;

Dificuldade do vendedor/representante no acesso às informações do cliente, como pedidos em aberto e situação financeira;



BENEFÍCIOS

FORÇA DE VENDAS FUSION



**Maior
produtividade e
confiabilidade,
além da diminuição
do tempo de
inserção de dados
e de erros de
digitação**

**Substituição dos
velhos catálogos de
papel, permitindo
constante
atualização e
redução de custos**

**Melhor qualidade
de serviço
prestado ao
cliente**

**Capacidade de
fornecer em tempo
real e no local do
cliente informações
fundamentais se
reflete em
vantagem
competitiva**

**Tecnologia multi-
plataforma**

CARACTERÍSTICAS

FORÇA DE
VENDAS

FUSION

INFORMAÇÕES
CENTRALIZADAS



ACOMPANHAMENTO
DE PEDIDOS



CONTROLE DE
RENTABILIDADE



TRABALHO
ASSERTIVO



PROCESSOS
MAPEADOS



