

PEGA SALES AUTOMATION

ВЫШЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ. БОЛЬШЕ ПРОЗРАЧНОСТЬ. БЫСТРЕЕ РЕЗУЛЬТАТ

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ

ЗАДАЧИ:

Типичные приложения для автоматизации продаж (sales force automation, SFA) делают не больше, чем записывают данные, и потом отсоединяются от корпоративных систем и реального процесса продаж. Продавцы в конечном счете пользуются созданными вручную таблицами, отчетами и прогнозами, коммуникации по продажам проходят по телефону, электронной почте и служебным запискам, минуя систему автоматизации продаж. Методология продаж применяется непоследовательно, и процесс продажи нельзя скорректировать с учетом изменений в бизнес-подразделениях, географии, клиентской базе, команде продавцов.

РЕШЕНИЕ:

Приложение Pega Sales Automation повышает вероятность успеха на каждой стадии цикла продаж. Pega предоставляет интеллектуальные инструкции, автоматизирует сквозной процесс между фронт- и бэк-офисом, позволяет легко адаптировать, кастомизировать и исполнять ваш процесс продаж. С помощью Pega вы можете быстро стандартизировать процесс продаж по всем бизнес-подразделениям, продуктам, членам команды, территориальным представительствам, аккаунтам и каналам и динамически адаптировать его к текущим обстоятельствам.

ВОЗЬМИТЕ ПОД КОНТРОЛЬ ВАШ ПРОЦЕСС ПРОДАЖ

В отличие от типичных приложений SFA, которые просто записывают данные, Pega Sales Automation помещает процесс продаж в самое сердце вашего бизнеса. С помощью Pega вы можете избавиться от ручных процедур, по максимуму увеличить ценность существующих систем, чтобы беспрепятственно распределять поток работ среди всех нужных людей и систем. Легко настроить и выполнить процесс продаж — вот то главное, что требуется вашему бизнесу.

Pega автоматизирует весь процесс продаж от генерации лидов до процессов вашего бэк-офиса, чтобы выставить счета, оформить документы, зарегистрировать и выполнить заказ. Помимо традиционных функций SFA Pega также предоставляет функционал по управлению бизнес-процессами, чтобы можно было обдуманно управлять каждой возможностью. Развернутое в облаке или ЦОДе решение Pega Sales Automation единственное, которое действительно автоматизирует полный цикл продаж. Результат — более крепкие отношения с клиентами и больше продаж.

- **План продаж с помощью аналитики.** С помощью смеси прогнозной аналитики и автоматизированного принятия решений на основе истории клиентских активностей Pega Sales Automation шаг за шагом в рамках всего цикла продаж рекомендует наилучшие действия.
- **Управление процессом продаж.** Передовые возможности для управления кейсами обеспечивают генерацию лидов, которые обрабатываются в рамках полного цикла продаж с минимальным ручным вмешательством.
- **Отчеты и прогнозы в режиме реального времени.** Панели и отчеты по контактам, лидам, возможностям и прогнозам для всех каналов продаж (в т.ч. прямых продаж) показывают в реальном времени, как расширяется или сокращается ваша воронка продаж.
- **Взаимодействие по электронной почте, мобильным и социальным сетям.** Предоставьте своим продавцам возможность быть продуктивными везде, чтобы они могли беспрепятственно взаимодействовать с клиентами с помощью любых устройств, включая планшеты и смартфоны. Благодаря интеграции Outlook, Pega Pulse и Pega Co-Browse представители могут мгновенно связаться с клиентами.
- **Настраиваемые модели и встроенные адаптеры для интеграции.** Настраивайте и выполняйте свой процесс продаж с минимальной кастомизацией и программированием, интегрируя его с унаследованными учетными системами.
- **В облаке или ЦОДе.** Вы выбираете лучший вариант развертывания системы, чтобы можно было максимально эффективно управлять своим бизнесом. Запустите свое приложение на инфраструктуре, которая доказала свою надежность при масштабировании.

PEGA SALES AUTOMATION

ОСОБЕННОСТИ PEGA

Только Pega позволяет вам последовательно применять вашу методологию продаж, поскольку за счет динамической подстройки процесса обрабатывается каждая уникальная возможность продаж.

- Бизнес-правила и анализ оценивают возможности и рекомендуют лучшее действие, предложение или задачу.
- Благодаря моделированию процесс продаж можно детально настроить для конкретных торговых представителей, бизнес-подразделений, продуктов, каналов сбыта, географии, правил регулирования и других критериев.
- Сквозное управление кейсами позволяет построить самый сложный многопоточный процесс продаж с применением лучших практик, объединяющий ваш фронт- и бэк-офис.
- Автоматическая генерация лидов и возможностей, управление этапами продаж, ведение переписки и отчетности минимизирует ручную работу.
- Полное представление о процессе продаж, глазами как прямых продавцов, так и представителей в канале, высвечивает все прошедшие и планируемые активности.
- Управление единым каналом продаж дает возможность продавцам общаться, когда они захотят, включая коммуникации через социальные сети и мобильные устройства связи.

- Интегрированная платформа Pega существенно увеличивает стоимость вашего бизнеса и позволяет использовать возможности приложений Pega Marketing и Pega Customer Service.

Ключевые возможности

- Интеллектуальное руководство посредством аналитики и бизнес-правил
- Автоматизация процесса продаж
- Возможность быстро кастомизировать процесс продаж и выполнить его в облаке, ЦОДе или на гибридной платформе
- Управление аккаунтами и контактами
- Управление лидами, возможностями и прогнозами
- Настраиваемые панели и прогнозы
- Полное представление об аккаунтах, контактах, организации и возможностях
- Интеграция с Microsoft Outlook для электронной почты и календаря
- Социальные, мобильные и ко-браузерные возможности для сотрудничества с коллегами, действующими и потенциальными клиентами



Приложение Pega Sales Automation позволяет организациям контролировать свои сложные процессы продаж, чтобы выстроить длительные и обоюдовыгодные взаимоотношения с действующими и потенциальными клиентами