



Panel raportów dla kierowników

01

Każdego dnia otrzymujesz raport z aktywności i skuteczności działań Twojego działu handlowego. Dzięki temu ułatwiamy Twoim przedstawicielom rejestrowanie zamówień, sporządzanie notatek na temat wykonanych działań handlowych i innych istotnych informacji na temat klientów.

Śledź trasy przejazdów, czas wizyt u klientów i skuteczność sprzedaży w jednym miejscu! PocketField ułatwia pracę handlowcom, pozwalając im szybko rejestrować zamówienia, dodawać notatki o ekspozycji i kluczowych danych klientów.

Kluczowe wskaźniki

02

Raport	Wskaźnik
Nowy klient	Skuteczności handlowca na pierwszej wizycie u klienta
Zamówienia	Miesięczny przychód z zamówień
Badanie półki	Wygląd półki konkurencji ws własnej ekspozycji
Czas pracy przedstawiciela	Określenie czasu dojazdów do klienta, długości wizyt u klienta i ilości wizyt

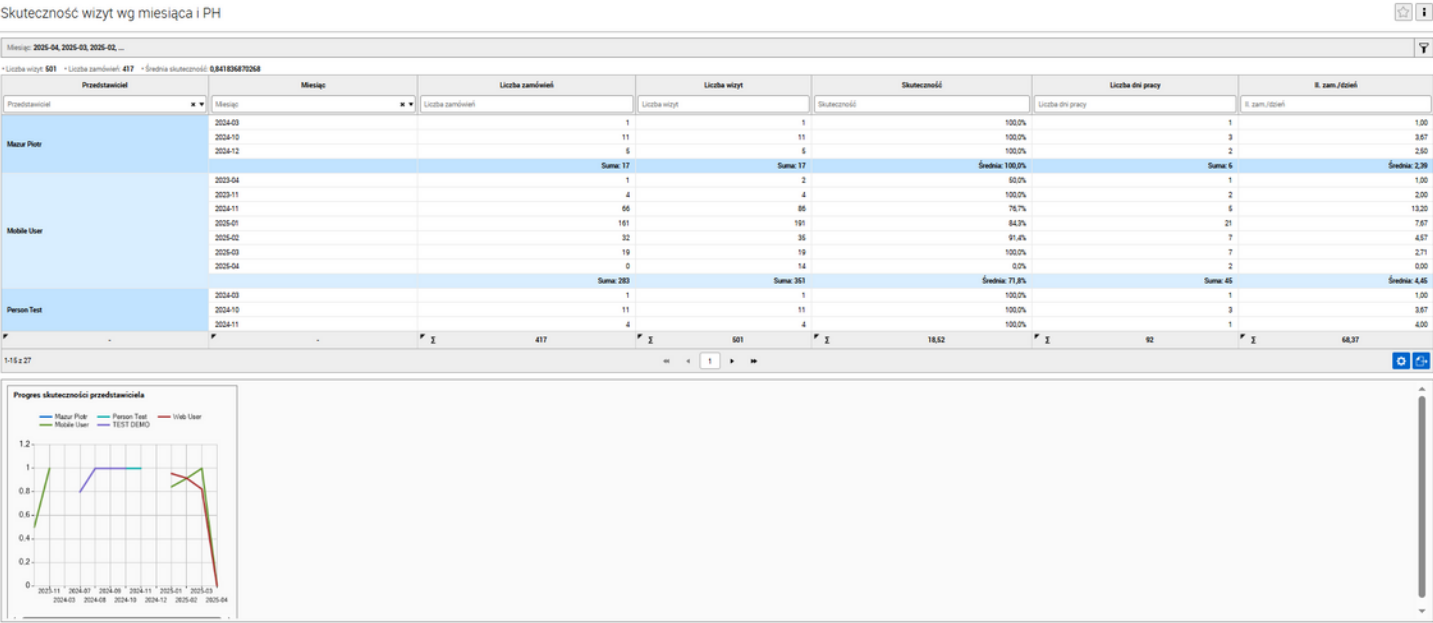
Skuteczność wizyty PH

03

Skuteczność handlowca mierzy się liczbą złożonych zamówień podczas wizyty – im więcej zamówień, tym wyższa efektywność.

Na tej podstawie można określić, którzy handlowcy osiągają najlepsze wyniki, porównać ich skuteczność oraz nagrodzić tych najbardziej efektywnych.

Dla handlowców o niższej skuteczności można natomiast zaproponować szkolenia sprzedażowe, które pomogą im poprawić wyniki i rozwijać umiejętności.

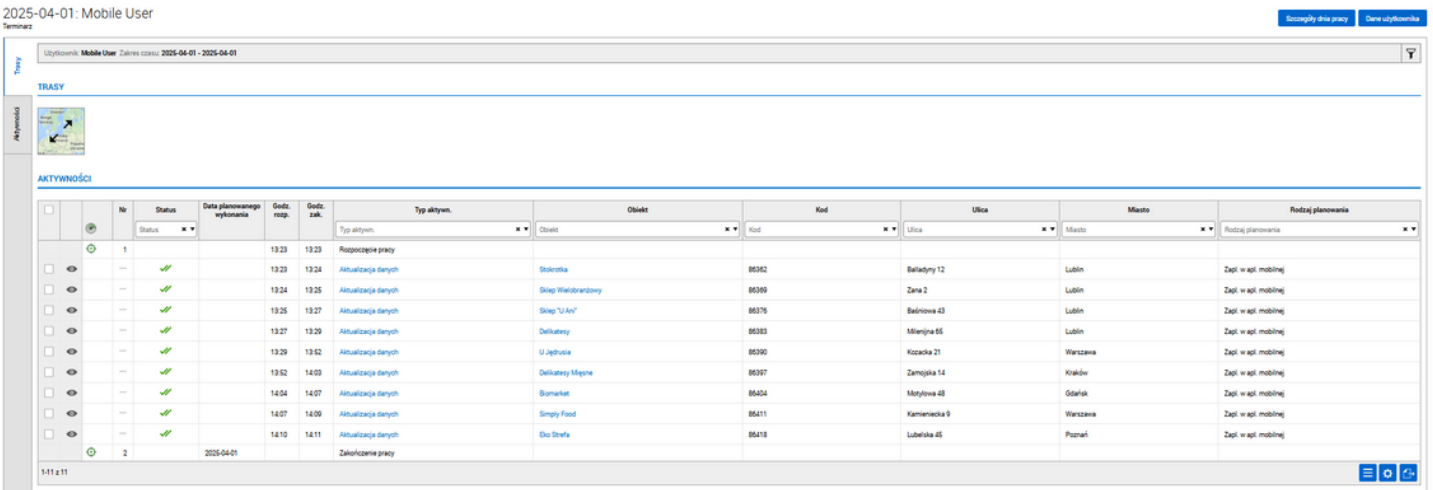


Dzienna aktywność PH

04

Śledzenie dziennej aktywności handlowca pozwala na pełny wgląd w jego pracę i efektywność. Raport rejestruje liczbę odwiedzonych punktów, dokładne godziny rozpoczęcia i zakończenia wizyt, a także czas spędzony u klientów. Dzięki temu można sprawdzić, czy handlowiec realizuje zaplanowane wizyty, jakie trasy pokonuje oraz czy optymalnie zarządza swoim czasem.

Analiza takich danych pomaga wykryć ewentualne opóźnienia, przestoje lub nieefektywne planowanie tras. Pozwala również na ocenę zaangażowania pracownika i skuteczności jego działań sprzedażowych. Na podstawie tych informacji kierownik może podejmować decyzje o nagradzaniu najlepszych handlowców, organizacji dodatkowych szkoleń dla mniej efektywnych pracowników oraz optymalizacji strategii sprzedażowej całego zespołu.



05

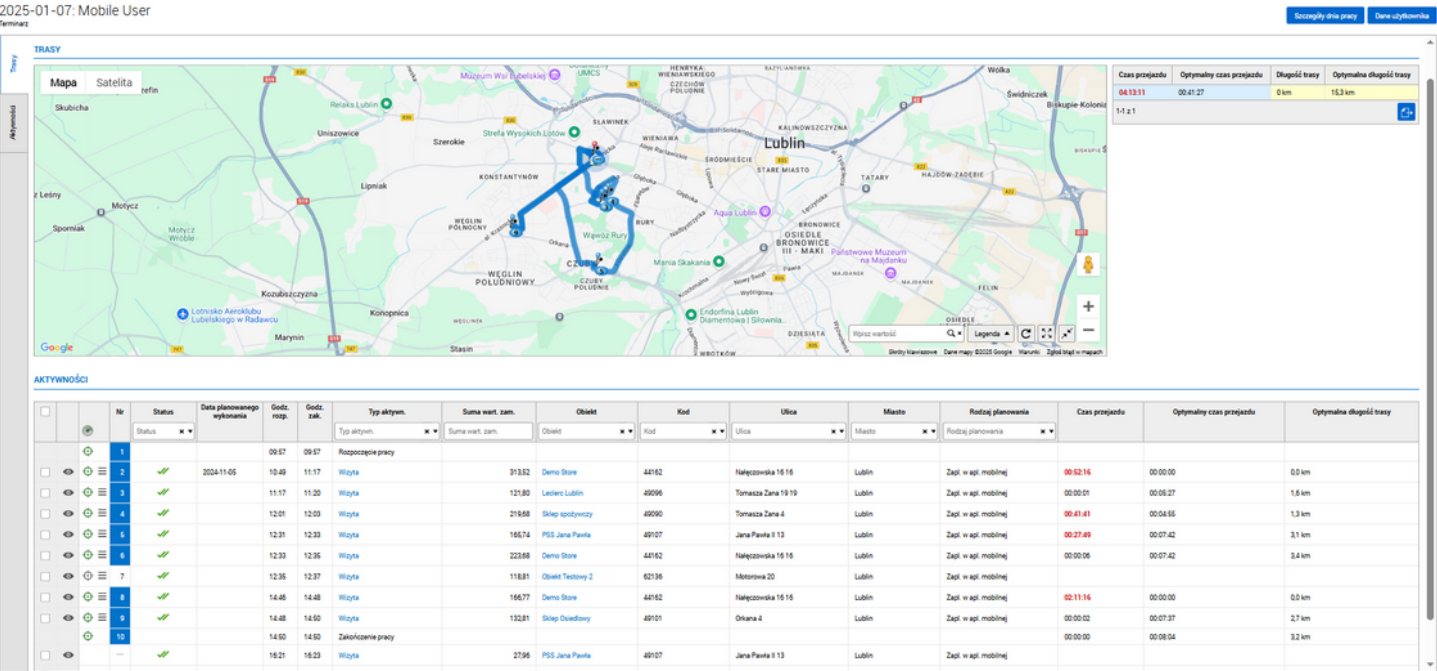
Raport cenowy po miesiącach z zadania "Obecność produktów na półce"

Kierownik otrzymuje szczegółowe informacje dotyczące pracy handlowca w terenie.

Mapa przedstawia trasę przejazdu, co pozwala zweryfikować, czy poruszał się optymalną drogą oraz czy odwiedził zaplanowane punkty. Raport zawiera także dane dotyczące czasu pracy, w tym moment rozpoczęcia i zakończenia oraz czas spędzony na poszczególnych wizytach. Dzięki temu można ocenić, ile czasu zajmowały przejazdy między punktami i czy były zgodne z planem.

Kluczowym elementem analizy jest liczba oraz wartość zamówień, co pozwala określić skuteczność sprzedaży, a także porównać wyniki między różnymi punktami i handlowcami.

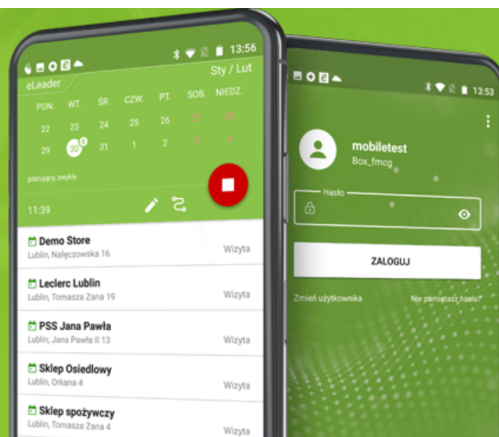
Kierownik może również sprawdzić zgodność z planem, analizując, czy wszystkie zaplanowane wizyty zostały zrealizowane oraz czy nie wystąpiły opóźnienia. Dodatkowo raport dostarcza informacji o rzeczywistym czasie przejazdów między lokalizacjami w porównaniu do czasu optymalnego, co pomaga wykryć potencjalne nieefektywności w trasie. Na podstawie tych danych można ocenić efektywność handlowca, zidentyfikować obszary wymagające poprawy oraz podjąć decyzje o nagrodzeniu najlepszych pracowników lub zaplanowaniu dodatkowych szkoleń dla mniej skutecznych.



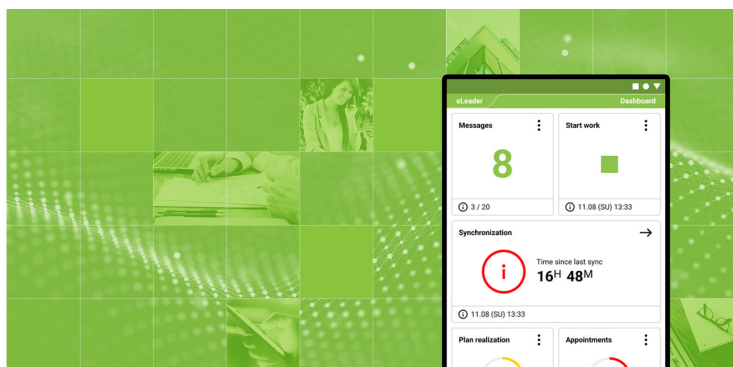
Zarządzaj swoim działem sprzedaży z łatwością!

Motywuj, wspieraj, rozwijaj.

Pocket Field – Twoje wsparcie w codziennej pracy handlowca.



1. **Monitorowanie tras i skuteczności** – PocketField rejestruje trasy przejazdów, czas spędzony u klientów oraz analizuje efektywność handlowca, zapewniając pełny obraz jego działań w terenie.
2. **Ułatwienie pracy handlowców** – Przedstawiciele mogą szybko rejestrować zamówienia, dodawać notatki o ekspozycji detalicznej i zapisywać kluczowe informacje o klientach, co usprawnia codzienną pracę.
3. **Automatyczne raportowanie** – Codzienne raporty generują się automatycznie i są dostępne w aplikacji webowej, umożliwiając natychmiastowy wgląd w wyniki sprzedaży i aktywności zespołu.



 **PocketField**
ALL IN ONE APP

WYEKSPONUJ PRODUKTY W
SKLEPACH. UŁATWIAJ I
KONTROLUJ EKSPOZYCJĘ,
ZWIĘKSZAJĄC ATRAKCYJNOŚĆ
OFERTY DLA KLIENTÓW.

TESTUJ APLIKACJĘ
ZA DARMO PRZEZ 14 DNI!

 **PocketField**
ALL IN ONE APP