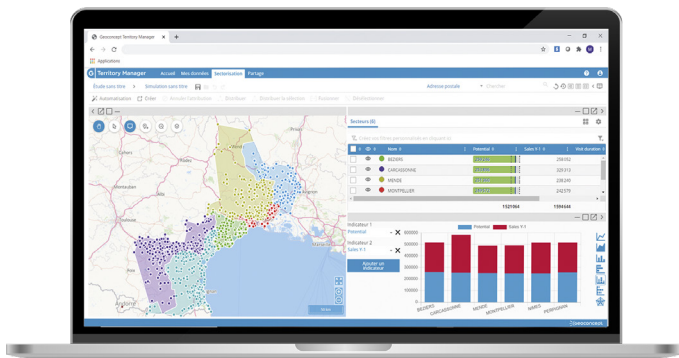


La vostra squadra commerciale evolve? Un picco di attività vi obbliga a rivedere la distribuzione dei carichi di lavoro tra i vostri tecnici? I vostri corrieri si incrociano per strada?

Siete sicuri di disporre della settorizzazione ottimale adatta ai vostri bisogni?



Territory Manager, la soluzione cloud per distribuire in modo equo l'attività, le squadre e le risorse!

Territory Manager è **una soluzione web di settorializzazione geografica** che consente ai responsabili commerciali, ai pianificatori e ai decisori di definire delle strategie omnicanali performanti: obiettivi commerciali equilibrati, copertura del mercato ottimale e produttività migliorata delle squadre in campo.

Territory Manager è LA soluzione per meglio organizzarsi sul campo:



semplice da usare

presa in mano immediata,
interfaccia intuitiva,
aiuto interattivo integrato



100% cloud

nessuna installazione,
aggiornamenti automatici,
i vostri dati in sicurezza



adatta al vostro mestiere

settori commerciali,
zone di consegna,
settori di intervento



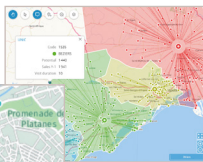
redditizia

assegnazione ottimale
delle squadre e delle
risorse, miglior produttività

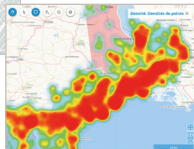
Territory Manager, la settorizzazione, semplicemente.

Definite dei settori equilibrati, realistici e redditizi in sole 3 tappe!

consultazione, selezione e modifica dei dati facilitata



diverse modalità di rappresentazione

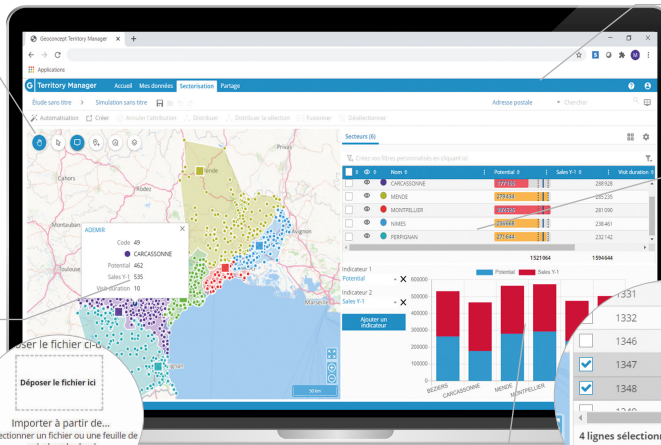


import dei dati tramite drag & drop oppure dal cloud



diffusione dei risultati in un click

grafici dinamici



parametrizzazione della settorizzazione automatica

settori dopo ottimizzazione

Nom	Potential
BEZIER	252766
CARCASSONNE	260388
MONTPELLIER	248234
NIMES	260012
PERPIGNAN	251358

copertura ottimale, miglior produttività

assegnazione automatica o manuale, creazione o eliminazione di settori

Il miglioramento dei processi di business in 3 tappe:

1 Rappresentare la propria organizzazione

Visualizzare la distribuzione geografica esistente dell'attività, delle squadre e delle risorse: clienti, agenzie, punti vendita, depositi, zone di assegnazione...

2 Capire la propria organizzazione

Identificare gli squilibri che minacciano il raggiungimento degli obiettivi: settori troppo estesi geograficamente, potenziale non equo, clienti non coperti...

3 Ottimizzare la propria organizzazione

Equilibrare automaticamente i settori (carico di lavoro, quantità da consegnare, volume di fatturato potenziale...), adattare gli obiettivi e anticipare i cambiamenti.