



مدیریت و ارزیابی فروشندگان

عملیات میدانی و ارزیابی تیم فروش

مدیریت و ارزیابی فروشندگان محصول نرم افزاری ره رایان پژوه است؛
فرآیندهای اصلی را یکپارچه، نقش محور و قابل گزارش مدیریت می کند.
طراحی شده برای سادگی کاربر، کنترل مدیر و توسعه پذیری سازمان



امکانات کلیدی سامانه

پروفایل فروشگاه و مشتری

1

موقعیت و تصویر بازدید

2

محصولات و اقلام تبلیغاتی

3

شاخص و امتیاز ارزیابی

4

ساختار فروشنده تا سوپروایزر

5

فیلتر، گزارش و خروجی اکسل

6



این محصول برای چه مجموعه‌هایی مناسب است؟

شرکت‌های پخش

قابل تنظیم متناسب با مقیاس و فرآیند مجموعه

صنایع FMCG

قابل تنظیم متناسب با مقیاس و فرآیند مجموعه

شبکه‌های فروش

قابل تنظیم متناسب با مقیاس و فرآیند مجموعه

بازاریابی میدانی

قابل تنظیم متناسب با مقیاس و فرآیند مجموعه

مراحل همکاری

نیازسنجی | ارائه دمو | تعریف دامنه | پیاده سازی و آموزش | پشتیبانی

برای دریافت پروپوزال اختصاصی با ما در تماس باشید

info@rahco.ir | 021-66381421-4 | rahco.ir



بنام خدا

امکانات نرم افزار مدیریت و ارزیابی فروشندگان

برنامه نویس: شرکت مهندسی راه رایان پژوه

Email: info@rahco.ir

تلفن : ۰۲۱۶۶۳۸۱۴۲۱ الی ۴

داخلی : ۲۰۱



فرایند سامانه مدیریت و ارزیابی فروشندگان :

سیستم ارزیابی فروشندگان ره رایان امکانات مناسبی برای ارزیابی اولیه و دوره ایی فروشندگان شعب مختلف در کل کشور و در نهایت گزارش گیری از اطلاعات مربوط را فراهم می نماید . با استفاده از این نرم افزار شما می توانید به سادگی با ثبت تمامی اطلاعات فروشندگان و محصولات ، مدیریت کاملی بر فروش محصولات در کل کشور را داشته باشید.

در فرایند ارزیابی فروشندگان ابتدا تمام اطلاعات فروشگاه توسط شرکت اصلی (تامین کننده) در سیستم ثبت می شود. سپس لوکیشن هر فروشگاه جهت بازدید و ارزیابی به سوپروایز پیامک می گردد. پس از بازدید فروشگاه ، سوپروایزر گزارش ارزیابی اش را در سیستم ثبت کرده و در مرحله بعد این گزارش توسط سرپرست سوپروایزر و سپس مدیر مارکتینگ و در نهایت مدیر عامل بررسی می شود.

بر اساس اطلاعات کیفی و فنی که از فروشندگان کسب می شود و همچنین اطلاعات عملکرد گذشته ، فروشندگان منتخب و راکد شناسایی شده و همچنین بر فروش محصولات در کل کشور نظارت دقیق صورت می پذیرد. در نهایت برنامه عملیاتی افزایش فروش و تامین نیازمندی های فروشندگان ، اولویت ها و مکانیزم های اجرایی تامین نیازمندی ها در یک دوره زمانی مشخص تعیین و تدوین می شود.

سپس بر اساس این برنامه و لیست مشخصات فروشندگانی که صلاحیت و شایستگی کیفی و فنی لازم برای فروش محصولات را دارند منبع یابی آغاز می گردد ، سپس تایید لازم برای عقد تفاهم نامه با فروشنده از مدیریت ارشد دریافت می گردد و پس از تایید مدیریت ارشد ، متن قرارداد براساس ابعاد حقوقی، مالی و فنی و با همکاری واحد حقوقی تنظیم شده و هریک از طرفین نسبت به امضا و تایید رسمی آن اقدام می کنند.



امکانات سامانه مدیریت و ارزیابی فروشندگان:

• بخش مدیریت فروشندگان :

۱. امکان ثبت مشتری با مشخصات : نام مشتری ، کد مشتری ، تلفن ، تابلو سر درب (دارد یا ندارد) ، گرید فروشگاه ، فروشنده ، منطقه ، پاخور فروشگاه (خلوت ، متوسط ، شلوغ) ، نوع واحد تجاری (مالک ، مستاجر) ، متراژ، متراژ قفسه مغازه ، متراژ فضای چیدمان ، فضای نصب مش و استیکر، تعداد لاین، محصولات موجود، درصد حضور انواع شلف ها (روغن ، تن ماهی ، کنسرو، رب، برنج و...) ، آپلود تصویر ، سابقه همکاری (دارد، ندارد)، اقلام تبلیغاتی (دنگلر، وابلر ، مش ، استیکر، تابلو، شلف تاکر) ، آدرس ، لوکیشن
۲. امکان مشاهده و جستجوی لیست مشتریان با جزئیات : نام ، کد و تلفن مشتری
۳. امکان گرفتن خروجی اکسل از لیست مشتریان با تمام جزئیات ثبت شده در سیستم
۴. امکان مشاهده لیست مشتریان سوپروایزر و سرپرست و گرفتن خروجی اکسل
۵. امکان ایجاد ، مشاهده ، جستجو و گرفتن خروجی اکسل از مشتریان منتخب و محصولات خریداری شده توسط آن ها و اقلام تبلیغاتی به کار رفته
۶. امکان ایجاد، ویرایش و حذف گروه های مختلف محصولات

• بخش ارزیابی فروشندگان :

۱. امکان ایجاد فروشگاه با مشخصات : کد فروشگاه ، منطقه ، بازدید کننده ، تاریخ بازدید ، نصب کننده ، تاریخ نصب ، سرلاین ، محصولات موجود ، اقلام تبلیغاتی ، تصویر ، آدرس ، لوکیشن (طول و عرض جغرافیایی)
۲. امکان حذف ، ویرایش و مشاهده عملیات انجام شده هر فروشگاه ایجاد شده
۳. امکان جستجوی فروشگاه های ایجاد شده با فیلتر های : کد فروشگاه ، منطقه ، بازدید کننده ، تاریخ بازدید ، نصب کننده ، تاریخ نصب ، سرلاین ، محصولات موجود ، اقلام تبلیغاتی ، تصویر ، آدرس ، لوکیشن (طول و عرض جغرافیایی) و فروشگاه های حذف شده
۴. امکان مشاهده فروشگاه ها بر اساس کد و منطقه و لوکیشن فروشگاه



۵. امکان ایجاد ادمین با تخصیص دسترسی به آن

۶. امکان ایجاد کارمند با مشخصات نام ، نام خانوادگی ، نام کاربری ، ایمیل ، گذرواژه ، تلفن همراه ، تلفن ثابت ، آدرس

، ساعت شروع و پایان کار ، آپلود تصویر پروفایل و مدارک ، تخصیص دسترسی و نقش به کارمند

۷. امکان مشاهده و ارسال لوکیشن فروشگاه توسط دو نقشه مپ و نشان

با تشکر

واحد فروش