

**Elmer Systems**

Strandstien 6

2670 Greve Strand

Tlf +45 4369 3169

www.elmersystems.dk

**Elmer Systems Important Account Selling - IAS**

Bedre styr over de store sager/kunder

Med Elmer Systems CRM og IAS salgsmetodik-modulet kan du arbejde grundigt og strategisk med at fokusere på de rette kunder samt få lukket de store sager.

Is There an Opportun					
1	Customer's Application or Project	Defined		11	Inside Support
		Undefined			
2	Customer's Business Profile	Strong		12	Executive Credibility
		Weak			
3	Customer's Financial Condition	Strong		13	Cultural Compability
		Weak			
4	Access to Funds	<b>Attack Strategies</b> Compelling event exists, or You can create one <i>Guidelines/Caveats</i> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Frontal</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Solution</li> <li>* Reputation</li> <li>* 3:1 advantage</li> <li>* Size/Speed/Surprise</li> <li>* Blatant/Obvious</li> <li>* Resource intensive</li> </ul> <input type="checkbox"/> <b>Alter the rules</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Alter the rules</li> <li>* Acknowledge and Expand</li> <li>* Shift the f Value</li> <li>* Requires Business</li> </ul> <input type="checkbox"/> <b>Fragment</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Niche</li> <li>* Peaceful coexistence</li> <li>* Foot in th</li> <li>* Departme</li> <li>* Pick the d</li> </ul>			
5	Compelling Event				
<b>Can We Compete?</b>					
6	Formal Decision Criteria				
7	Solution Fit				
8	Sales resources Requirements				
9	Current Relationship				
10	Unique Business Value				

Important Account Selling (IAS) giver sælgere og salgschefer muligheden for sammen at vurdere og kvalificere nye store salgscases, så der vedvarende er fokus på den rigtige indsats. Der arbejdes efter Elmer Systems storkunde salgsmetodik: Important Account Selling - IAS.

Metoden giver et værktøj til at bearbejde store kunder over langvarige salgsforløb. Sagerne kvalificeres efter en 20-trins model, konkurrenter og magtforhold identificeres og kvalificeres, således at modellen giver oversigt over, om sagen er værd at bruge ressourcer på.

Important Account Selling (IAS) kan anvendes af både små og større virksomheder, hvor man ønsker at indføre en bedre salgsmetodik, således at der fokuseres på de rigtige kunder, på det rigtige tidspunkt. Målet er naturligvis at gøre sælgerne mere succesfulde og samtidigt give organisationen en fælles model til at bearbejde kunder og forecast på.

I forbindelse med implementering af IAS anbefales det, at samtlige relevante medarbejdere (key account managers, sælgere, salgschefer, salgskonsulenter, assistenter m.fl.) gennemgår et uddannelsesforløb i IAS-modellen. Herved sikres en ensartet forståelse af metoden samt hurtigere implementering i organisationen. Elmer Systems partnere tilbyder også undervisning for optimering af organisatorisk parathed.

Der vil samtidig være adgang til online-videoer med kort gennemgang af salgsmetoden.

Som supplement til IAS-modellen er der mulighed for at downloade og anvende separat strategi-software. Dette kan f.eks. anvendes i brainstorm-situationer, fastlæggelse af separate salgsstrategier mm.

Som al Elmer Systems software understøtter IAS flere samtidige sprog og valutaer.

IAS kan anvendes alene sammen med andre CRM eller økonomisystemer eller integreret som en naturlig integreret del af Elmer Systems Business Suite.

IAS kan ikke aktiveres fra Elmer Systems Single User.

Kontakt Elmer Systems for at få yderligere oplysninger om Important Account Selling IAS software og salgsmetoden.

### **Hvorfor Elmer Systems**

Elmer Systems er markedets stærkeste salgssystem (CRM), hvor det er nemt at lave tilbud, fakturere, lave kampagner osv. Der er samtidigt mulighed for ekstra moduler som f.eks. tidsregistrering, arbejdssedler, webshop, mobil indlogging m.fl. Se mere på [www.elmersystems.dk](http://www.elmersystems.dk). I Elmer Systems kan du holde styr på et ubegrænset antal kontaktpersoner, kunder og produkter og styre regnskab, lave breve mm. samt udnytte den indbyggede webshop. Elmer Systems understøtter flere sprog og valutaer.

**CRM:** Elmer Systems IAS er et tillægsmodul til Elmer Systems Business Suite/CRM fra vers. 2006 build 13 (oktober 2007) . Til hver licens følger derfor et komplet brugervenligt CRM-system (salg og fakturering) med regnskab, indkøbsmodul, lagerstyring, kampagnemodul mm., som det er valgfrit at benytte.

**Specielle behov?** Har du andre behov end ovenfor så kontakt os gerne alligevel, da der er mulighed for at kombinere med yderligere funktionalitet.

**Kontakt:** Interessert i at se en gennemgang? - kontakt os gerne på tlf +45 4369 3169 eller via mail [kontakt@elmersystems.dk](mailto:kontakt@elmersystems.dk). Demo kan også bestilles online på [www.elmersystems.dk](http://www.elmersystems.dk)

**Tekniske krav:** Mindre løsninger kan afvikles fra PC med Win XP, MAC med system X eller højere, 500 MB RAM tildelt til systemet. 500 MB fri harddiskplads. Mindre løsninger (under 5 samtidige brugere) kræver ikke specielt serversoftware. Ved mere end 5 samtidige brugere anbefales det, at der anvendes dedikeret server med Windows Server 2003 eller lignende.

Krav til brugere: Systemet er meget brugervenligt og kan anvendes af alle. Undervisning og instruktion medfølger.