

## Sales Insights Αποτελέσματα September 2016 – June 2017



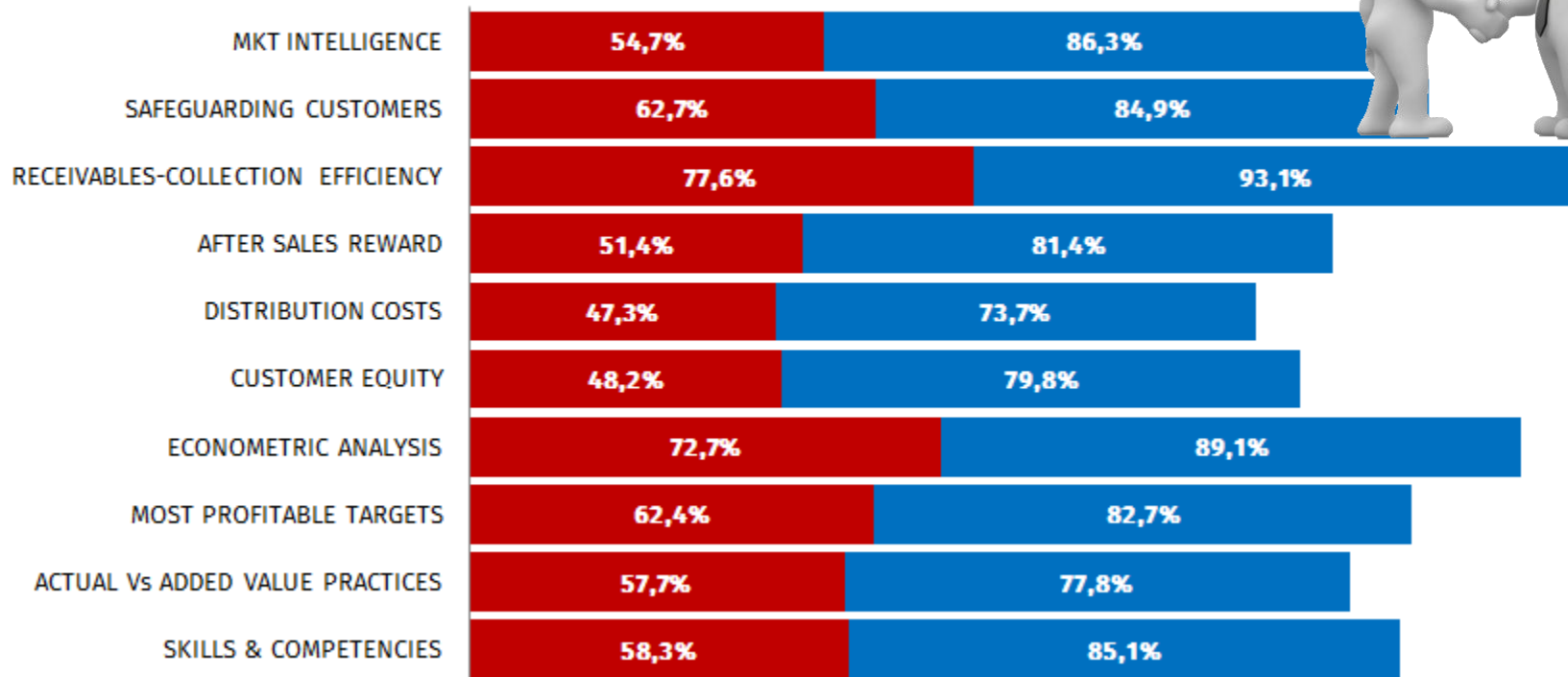
## Επεξήγηση Παραμέτρων

A/A	PARAMETERS	ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ
1	SKILLS & COMPETENCIES	Λειτουργία πωλήσεων, ανθρώπινο δυναμικό, δεξιότητες, ικανότητες, διαδικασίες & πρακτικές
2	ACTUAL Vs ADDED VALUE PRACTICES	Πραγματική δραστηριότητα Vs προστιθέμενης αξίας & παραγωγής κερδών
3	MOST PROFITABLE TARGETS	Αποδοτικοί τομείς & στόχοι διαφοροποίησης Vs μη κερδοφόρων τομέων και τετριμμένης πρακτικής
4	ECONOMETRIC ANALYSIS	Αιτιολόγηση διακυμάνσεων αρνητικών αποκλίσεων & διορθωτικές ενέργειες
5	CUSTOMER EQUITY	Κόστη και πραγματικό όφελος από κάθε πελάτη
6	DISTRIBUTION COSTS	Κόστος ανά κανάλι διανομής και επίτευξη οικονομιών κλίμακας
7	AFTER SALES REWARD	Ανταποδοτικότητα υποστήριξης πωλήσεων που αντανακλά διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό
8	RECEIVABLES-COLLECTION EFFICIENCY	Ανάλυση υπολοίπων λογαριασμών πελατών σας & ικανότητα εισπράξεων
9	SAFEGUARDING CUSTOMERS	Δημιουργία αξίας σε πελάτες που γίνονται λιγότερο ευάλωτοι στον ανταγωνισμό
10	MKT INTELLIGENCE	Ανταπόδοση ενεργειών μάρκετινγκ

# Μεσοσταθμική Αποτίμηση Πελατών πριν και μετά την Παροχή Υπηρεσιών

## Sales Insights Clients Results

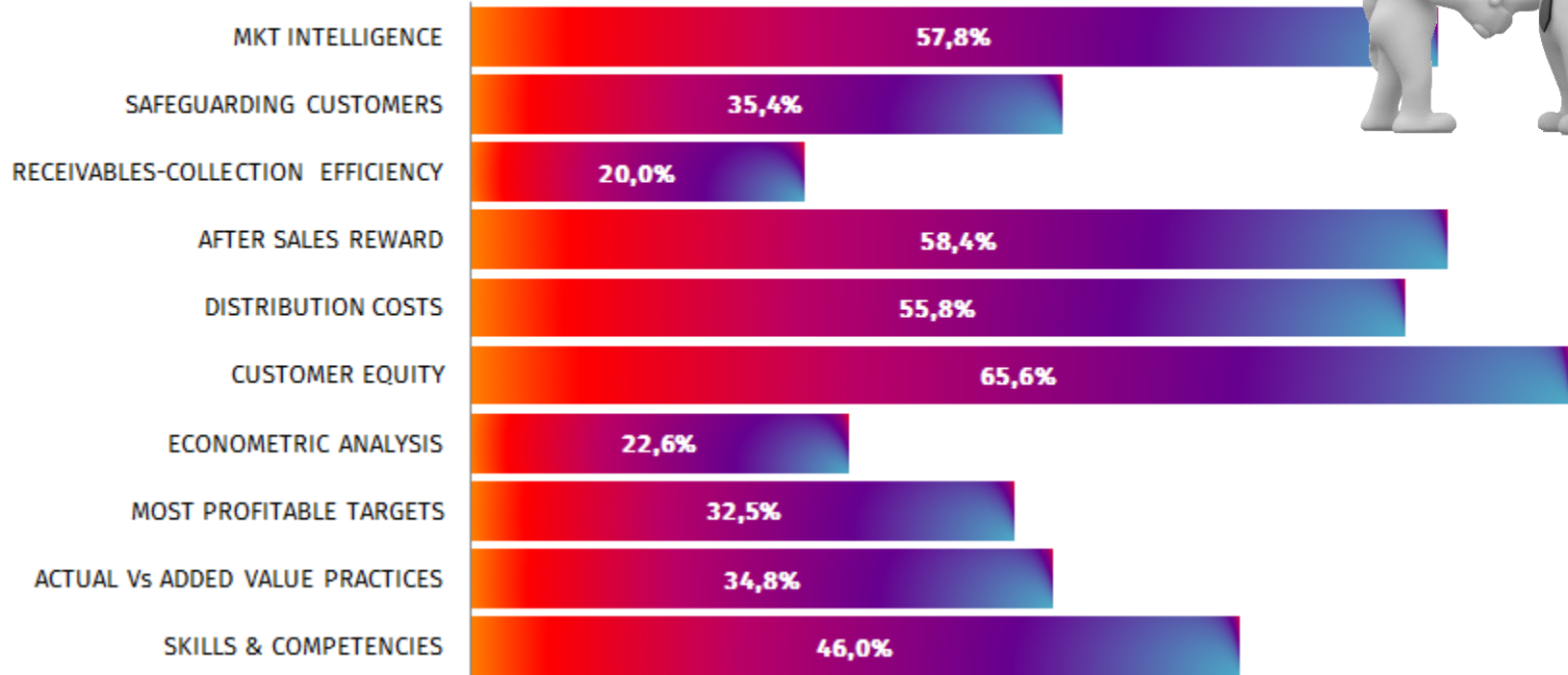
■ before DASO SERVICE ■ after DASO SERVICE



# Μεσοσταθμική Βελτίωση Πελατών μετά την Παροχή Υπηρεσιών

## Sales Insights Clients Improvement Results

■ Δ% on DASO SERVICE





“ DASO helps you develop the competitive performance of your business,  
maximize efficiencies and improve your bottom line.  
It provides a whole new perspective on your business. ”

**Η νέα περίοδος Sales Insights = Sales Audit + Fast Action Plan**

**ξεκινά τη Δευτέρα 28 Αυγούστου 2017**

**και υποστηρίζεται πλήρως από ON-LINE Διαγνωστικά Εργαλεία.**

**Η πρόωρη έναρξη οφείλεται στην ήδη αυξημένη μέσω ΛΑΕΚ 0,24% ζήτηση.**

**Εάν επιθυμείτε να υλοποιήσετε το πρόγραμμα αυτό μέσω ΛΑΕΚ 0,24%**

**κλείστε έγκαιρα χρόνο και θέσεις.**