

# SuperOffice InspirationsVideo

Om Salg i SuperOffice CRM



**SuperOffice**<sup>®</sup>



- Intro til salg
- Fra salgsaktivitet til salgsproces
- Salg & udvalg
- Salg – forecast – pipeline
- Salgsstyring – eksempler
- Alternativ anvendelse
- Ekstra tip

# Salgskortet i SuperOffice CRM



**Salgstyring**  
 Tilbud, forecast, ordre  
 Lead Management  
 Opportunity Management  
 Pipeline Management  
 Differentierede salgsprocesser

Salg **Detaljer** Links

**Snerydning**

Kontakt: **HMF Group A/S**  
 Person: **Ove Trankjær**  
 Projekt: [Vinterkampagne 2012/2013 - nye kunder](#)

SuperOffice@Sales and Marketing - SuperOffice Danmark A/S - DEHO

SuperOffice

**Salg** **Detaljer** Links

**Snerydning** 25.000

Kontakt: **HMF Group A/S** Ejer: **Martin Jensen**  
 Person: **Ove Trankjær** Salgstype: **Salg til ny kunde**  
 Projekt: **Vinterkampagne 2012/2013 - nye kunder** Fase: **Mundtlig accept** 90%

Dato: **28-06-2012**  
 Næste aktivitet: **02-07-2012**  
 Kilde: **Kampagne**

Synlig for: **Alle**

Udført Udgiv 02-07-2012 MJ Rediger

**Aktiviteter** **Interesserer** **Salgsguide**

	Dato	Type	Tekst	Kontakt	Person	Bruger-ID
<input checked="" type="checkbox"/>	02-07-2012	Opfølgning	opfølgning på kontrakt, sikr u...	HMF Group A/S	Ove Trankjær	MJ
<input checked="" type="checkbox"/>	29-06-2012	Kontrakt	Snerydning 35 m3	HMF Group A/S	Ove Trankjær	MJ
<input checked="" type="checkbox"/>	29-06-2012	Opfølgning	opf. på tilbud han vil gerne ha...	HMF Group A/S	Ove Trankjær	MJ

+ Tilføj - Slet Filter Eksporter  Opfølgninger  Dokumenter viser 3 Opdater

Altale Opgave Samtale Bemærkning E-mail Skriv Seg Udskriv Ny

**Aktiviteter** **Interesserer** **Salgsguide**

✓ Pros... ✓ Første... ✓ Til... ✓ Andre... ● Mundtlig... ○ Ordre modtaget - endnu ikke fa...

Opfølgninger Dokumenter

Opret Få mundtlig accept Opret Ordre/kontrakt

Opret Få kundens underskrift

Opret Opfølgning på salget

Vis alle faser

**Dokument**

Brev

HMF Group A/S  
 Ove Trankjær  
 /Projekt  
 Snerydning

Dato: 02-07-2012  
 Vor ref.: 14/10017  
 Deres ref.:

Ordre/kontrakt

**Detaljer** Links

Beskrivelse

Tilføj: Trankjær  
 Titel: Adm. direktør  
 Filnavn: HMF Gr\_Brev\_Ordre-kontrakt.docx  
 Brug som flettedokument

Udført Udgiv Synlig for: Alle

Opgave Opret Afbryd

**Aktiviteter** **Interesserer** **Salgsguide**

Kontakt	Person	Salgsrolle	Direkte nr. ...	E-mail
Danisco A/S	Kurt Nielsen			kurt@designa.dk
Designa A/S	Per Antoniusen			
SuperOffice Danmark A/S				

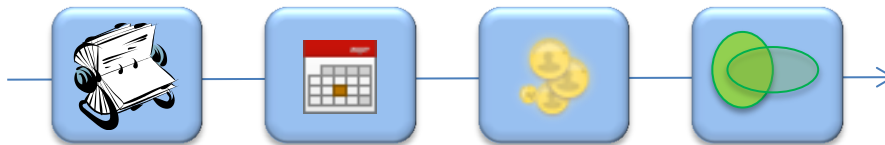
+ Tilføj - Fjern Rediger Eksporter  Inkluder kontakter med Stop  Tidligere ansatte viser 3 Opdater

**Aktiviteter** **Salg**

Næste aktivitet	Fase	Beløb	Kontakt	Person	Tek
02-07-2012 11:00	Tilbud	50.000,00	Adwiza ApS	Søren Hartig	Tilb
12-07-2012 08:00	Første møde	0,00	Aalborg Psykiatriske..		Salg
02-07-2012 15:00	Mundtlig accept	25.000,00	HMF Group A/S	Ove Trankjær	Sne



- Intro til salg
- Opportunity Management - Salgsstyring med SuperOffice CRM
- Pipeline Management
- Differentierede salgsprocesser - salgsguide
- Lead Management
- Flere interessenter i salget
- Projektsalg
- Det mobile salgskontor





- Nyttige ressourcer indenfor emnet:
  - [Kort video om Salgsstyring](#)
  - [Bedre salgsoversigt - hold styr på din pipeline](#)
  - [4 udvalg som ethvert salgsteam bør anvende](#)
- Andre ressourcer:
  - SuperOffice White Papers: <http://www.superoffice.dk/white-papers/>
  - YouTube-videoer: <http://www.youtube.com/SuperOfficeNetwork>
  - SuperOffice erfa-grupperne: <http://www.linkedin.com/groups?gid=4911032>  
"SuperOffice CRM erfa-grupper i Danmark"
  - SuperOffice Danmark på LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/company/superoffice-crm>





**Mange tak for jeres opmærksomhed!**

På gensyn og fortsat god fornøjelse med SuperOffice CRM

Martin Houlberg Jensen  
[martinhj@superoffice.dk](mailto:martinhj@superoffice.dk)



**SuperOffice®**