

## نرم افزار مدیریت فروش BYB چیست؟ + معرفی بهترین بازار

**خلاصه مقاله:** نرم افزار مدیریت فروش BYB چیست؟ نرم افزار مدیریت فرآیند فروش سازمانی یا BYB، ابزاری برای هدایت و بهینه سازی کل چرخه فروش در سازمان هایی با مدل فروش BYB است. در واقع مدیریت مشتریان و چرخه ی فروش ...

صبا ضمیری

کارشناس تولید محتوا

۶ دقیقه

زمان مطالعه

۱۴۰۴/۱۰/۱۵

آخرین بروز رسانی

تا به حال یک فرصت فروش بزرگ را فقط به خاطر فراموشکاری یا ناهماهنگی از دست داده اید؟

برخلاف فروش مستقیم محصولات و خدمات، فروش BYB شبیه به یک مسیر طولانی و پرپیچ و خم است که هر خطای کوچک در آن می تواند یک فرصت با ارزش مالی بسیار زیاد را از بین ببرد. تهیه یک سیستم مدیریتی برای کنترل فروش BYB باید نسبت به برنامه هایی مثل جذب مشتری و بازاریابی اولویت بالاتری داشته باشد چون بدون این سیستم هر تعداد مشتری هم که جذب شود، در نهایت به دلیل بی نظمی و عدم وجود یک دید کلی، از دست خواهد رفت.

در این مقاله توضیح خواهیم داد که چرا نرم افزار سی آر ام به عنوان بهترین نرم افزار مدیریت فروش BYB شناخته شده است و ویژگی های مختلف مازول معاملات در آن چه فوایدی برای کسب و کارهای BYB خواهد داشت.

جستجو

در خبرنگاره ها عضو شوید

ایمیل

عضویت

فهرست مطالب

نماتقا، مددیت قوشت ، BYB چیست؟

## نرم افزار مدیریت فروش BYB چیست؟

نرم افزار مدیریت فرآیند فروش سازمانی یا BYB، ابزاری برای هدایت و بهینه سازی کل چرخه فروش در سازمان هایی با مدل فروش BYB است. در واقع مدیریت مشتریان و چرخه ی فروش از اولین تماس تا موفقیت معاملات بر عهده این سیستم است و می توان رفتار مشتریان، مراحل فروش و عملکرد فروشندگان را با استفاده از این نرم افزار به طور کامل کنترل کرد.

برای درک بهتر، شاید لازم باشد که مرور کنیم سازمان های BYB چیستند و چرا به نرم افزار مدیریت فروش احتیاج دارند.

### BYB چیست؟

BYB مخفف Business to Business و به معنای فروش محصول یا خدمات از یک کسب و کار به کسب و کار دیگر است. در این مدل، مشتری یک فرد نیست، بلکه یک مجموعه است که تصمیم گیری در آن معمولاً بین چند نفر تقسیم می شود.

در کسب و کارهای BYB فروش معمولاً سریع انجام نمی شود. سازمان ها با گزینه های متنوعی روبه رو هستند و به دنبال راه حلی می گردند که مزایای مختلفی برای کسب و کارشان داشته باشد.

به عنوان مثال شرکت های ارائه دهنده نرم افزارهای مدیریتی SaaS، جزو کسب و کارهای BYB هستند که محصول خود را به سازمان های مختلف می فروشند. (SaaS یا نرم افزار به عنوان سرویس، به زبان ساده یعنی فروش امکان استفاده آنلاین از نرم افزار به مشتریان متعدد)

## لیست مزایای نرم افزار مدیریت فروش در سازمان های BYB

99 نقل قول

۱۴۰۴/۱۰/۱۵

۸۶٪ از خریدهای BYB در طول فرآیند فروش متوقف می شوند.

هدف نرم افزار مدیریت فروش این است که تمام فعالیت ها و اطلاعات فروش را منظم و یکپارچه سازی کند؛ وقتی پیگیری ها منظم، اطلاعات کامل و فرایندها شفاف باشد، فرصت های فروش کمتری از دست می رود و نرخ تبدیل افزایش پیدا می کند. در ادامه فواید استفاده از نرم افزار مدیریت فروش BYB را که به افزایش فروش سازمان ها کمک می کند بررسی می کنیم.

### ۱. متمرکز شدن تمام اطلاعات فروش

تمام اطلاعات مربوط به سرخ ها، مشتریان، جلسات، تماس ها و ... در یک سیستم واحد جمع آوری می شود. این تمرکز باعث می شود اطلاعات گم نشوند و با تغییر یا خروج فروشنده، فرآیند ارتباط با مشتری آسیب نبیند.

### ۲. شفافیت کامل و شناسایی چالش ها

نرم افزار مدیریت فروش وضعیت هر فرصت را در مسیر فروش یا پایپ لاین فروش مشخص می کند تا مدیر فروش به راحتی در هر لحظه بتواند بفهمد هر فرصت در چه مرحله ای است، کجا گیر کرده و کدام مرحله بیشترین ریزش مشتری را دارد.

### ۳. مدیریت بهتر چرخه های فروش طولانی

در سازمان های BYB، فروش زمان برتر از BYC یا فروش مستقیم به مصرف کننده است چون محصول یا خدمات معمولاً قیمت بالاتری دارد، تصمیم گیرندگان بیشتری دخیل هستند و جزئیات بین محصولات مشابه تنوع بیشتری دارد.

این نرم افزار کمک می کند در این مسیر طولانی پیگیری های مشتری زمان بندی شوند، قدم بعدی همیشه مشخص باشد و فرصت ها به خاطر وقفه های طولانی فراموش نشوند.

پیشنهاد ویژه

نرم افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM

CRM اوج ابری

فروشنده قبل از هر تماس یا جلسه می‌داند قبلاً چه صحبتی با مشتری شده است، مشتری چه نیاز یا چالشی دارد و تصمیم‌گیری او در چه مرحله‌ای است. به این ترتیب مذاکرها هذقمندتر می‌شود و اعتماد مشتری سریع‌تر شکل می‌گیرد.

## ۵. پیش‌بینی دقیق‌تر فروش و درآمد

با داده‌های واقعی از وضعیت فرصت‌ها، سازمان می‌تواند پیش‌بینی دقیق‌تری از میزان فروش آینده داشته باشد. این پیش‌بینی‌ها به برنامه‌ریزی‌های مالی، استخدام در تیم فروش و تصمیم‌های مدیریتی دیگر کمک می‌کنند.

## جدول ویژگی‌های کلیدی نرم‌افزار مدیریت فروش BYB

هر نرم‌افزار ویژگی‌ها و امکانات مختلفی دارد که برای هدف خاصی طراحی شده اند. مقصد نهایی سیستم مدیریت فروش BYB نیز این است که با افزایش رضایت مشتریان از ارتباطات احتمال فروش و وفاداری مشتری را بالاتر ببرد. در جدول زیر این امکانات تعریف و تاثیر آن‌ها در فروش BYB بررسی شده است:

| ویژگی نرم‌افزار مدیریت فروش      | توضیح عملکرد                                                   | اثر آن در فروش BYB                                 |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| مدیریت سرنخ‌ها و فرصت‌ها         | جمع‌آوری سرنخ‌ها از کانال‌های مختلف و تبدیل آن‌ها به فرصت فروش | صرفه‌جویی در زمان تیم فروش                         |
| اولویت‌بندی                      | اولویت‌بندی فرصت‌ها بر اساس احتمال خرید                        | تمرکز تیم فروش روی حساب‌های با ارزش بالا           |
| قیف فروش قابل شخصی‌سازی          | طراحی مراحل فروش مطابق فرآیند خاص سازمان                       | کنترل بهتر چرخه‌های فروش طولانی                    |
| نمایش کانیاں فرصت‌ها             | مشاهده تصویری وضعیت هر فرصت در مراحل مختلف                     | سرعت و شفافیت بیشتر در تیم فروش                    |
| پهگیری فعالیت‌ها و یادآور‌ها     | ثبت تماس‌ها، جلسه، ایمیل و تعیین یادآور برای اقدام بعدی        | جلوگیری از فراموش شدن فرصت‌ها در فرآیندهای زمان‌بر |
| ثبت کامل تاریخچه تعاملات         | مشاهده تمام ارتباطات قبلی در یک نما                            | افزایش اعتماد مشتری و بهبود مذاکرات                |
| امکان گزارش‌گیری                 | تحلیل نرخ تبدیل، عملکرد فروشندگان و مراحل فروش                 | تصمیم‌گیری بر اساس داده‌ها به جای حدس و گمان       |
| پیش‌بینی فروش                    | تخمین فروش در آینده بر اساس فرصت‌های فعال                      | برنامه‌ریزی دقیق‌تر مالی و منابع انسانی            |
| ایجاد فاکتور                     | تبدیل خودکار فرصت موفق به پیش‌فاکتور                           | کاهش خطای انسانی و افزایش سرعت در بستن قرارداد     |
| پورتال مشتری و امضای دیجیتال     | مشاهده و تایید پیش‌فاکتور توسط مشتری                           | کوتاه شدن زمان تصمیم‌گیری مشتری                    |
| اتوماسیون‌سازی                   | انجام خودکار فعالیت‌های پهگیری مثل ارسال پیام یادآوری به مشتری | افزایش بهره‌وری تیم فروش                           |
| یکپارچه‌سازی با حسابداری و انبار | اتصال بخش فروش به بخش مالی و مدیریت موجودی                     | مدیریت کامل مسیر خدمت‌رسانی به مشتری               |

## جمع‌بندی کلی/ راهنمای انتخاب بهترین سیستم مدیریت فروش BYB

یک سیستم مدیریت فروش BYB باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟ به طور خلاصه، شرکت‌های BYB باید سیستم مدیریت فروشی را انتخاب کنند که...

- بتوانند افراد مختلف داخل هر سازمان را به‌صورت مرتبط به شرکت مدیریت کند تا تصمیم‌گیری‌های چندنفره مشتریان پوشش داده شود.
- امکان تعریف مراحل فروش متناسب شخصی‌سازی شده را داشته باشد تا تمام مراحل لازم برای تبدیل مشتری پوشش داده شود.
- مسیرهای طولانی فروش را با یادآور و برنامه‌ریزی منظم مدیریت کند تا هیچ مشتری به دلیل فراموشکاری رها نشود.
- تمام تماس‌ها، جلسات و مذاکرات را در یک تاریخچه متمرکز ثبت کند تا اطلاعات از بین نرود و بین فروشندگان و مدیران برای بهبود مذاکرات به اشتراک گذاشته شود.
- گزارش‌های شفاف از وضعیت فرصت‌ها و پیش‌بینی فروش ارائه دهد تا مسیر پیش روی سازمان مشخص باشد و بتوان بهتر برنامه‌ریزی کرد.
- با یکپارچه‌سازی، مدیریت مالی، تولید، انبار و منابع انسانی نیز بتوانند از پیش‌بینی درآمد در برنامه‌ریزی‌های خود استفاده کنند و داده‌های مهم مثل موجودی کالا را با تیم فروش به اشتراک بگذارند.
- با اتوماسیون‌سازی، کارهای تکراری فروش، مثل ارسال پیامک یادآوری به مشتری را خودکار کند تا تمرکز تیم فروش روی موارد حساس‌تر باشد.

## بهترین نرم‌افزار مدیریت فروش BYB

همان‌طور که در بخش قبلی گفته شد، فروش سازمانی یا BYB نیازمند سیستمی است که بتوان با خیال راحت اقدامات حیاتی فروش را به آن سپرد. نرم‌افزار مدیریت فروش سازمانی باید یکپارچه با کل کسب و کار، در یک نمای واضح و شفاف تمام فعالیت‌های تیم فروش برای بستن معاملات را نشان دهد.

**نرم‌افزار CRM** یا سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان ابزاری است که به طور خاص برای مدیریت فروش و تعامل با مشتریان طراحی شده است و وظیفه‌ی آن این است که با ارتباطات با کیفیت در زمان مناسب و پیشنهادات شخصی‌سازی شده با توجه به داده‌های مشتری، به جلب اعتماد مشتریان و افزایش درآمد سازمان کمک کند.

**خرید نرم‌افزار CRM** خصوصاً برای کسب و کارهای BYB توصیه می‌شود چون با مازول معاملات خود تمام آن چه که یک کسب و کار با فروش سازمانی احتیاج دارد را ارائه می‌دهد.

## نرم‌افزار CRM مخصوص کسب‌وکارهای BYB

نرم‌افزار CRM اوج ابری، به عنوان **اولین سی آر ام دانش بنیان ایرانی**، سالیان زیادی است که انتخاب اول بسیاری از کسب و کارهای BYB داخلی بوده است. این سیستم تمام ویژگی‌های گفته شده در بخش‌های قبلی را ارائه می‌دهد و علاوه بر آن، مازول‌های متنوع دیگری برای مدیریت بخش‌های دیگر سازمان دارد که می‌توانید در صورت نیاز آن‌ها را نیز در نظر بگیرید و تهیه کنید.(مازول انبار، تولید، پشتیبانی، فروش یا صدور فاکتور، منابع انسانی و...)

## چرا سیستم مدیریت فروش BYB اوج ابری؟

- اوج ابری با یکپارچه‌سازی با بخش **پروفایل مخاطبین** از همان ابتدا امکان مدیریت ارتباطات با افراد مختلف داخل هر سازمان را فراهم

- می‌کند، بنابراین وقتی چند نفر در سازمان مشتری تصمیم‌گیرنده هستند، تمام نقش‌ها و مسیر ارتباط با آنان به‌صورت شفاف در سیستم ثبت می‌شود.
- مسیر فروش در این سی آر ام کاملاً قابل شخصی‌سازی است و اوج ابری تمام **تعاملات با مشتری** را به صورت متمرکز نگه می‌دارد. در فروش‌های طولانی و پیچیده BYB فروشندگان و مدیران در لحظه می‌دانند هر فرصت فروش در چه مرحله‌ای قرار دارد و قدم بعدی چیست. با تنظیم یادآورها، **هیچ اقدامی برای پیگیری فروش از دست نمی‌رود**.
- گزارش‌ها و داشبوردهای تحلیل در CRM اوج ابری کمک می‌کنند **پیش‌بینی فروش** دقیق‌تری انجام شود و تصمیم‌های مدیریتی بر اساس داده‌ها انجام شوند.
- وقتی فرصت فروش به مرحله نهایی می‌رسد، اوج ابری به صورت خودکار آن را به بخش تولید فاکتور هدایت می‌کند. امکان تعریف **سطوح دسترسی، گردش کار، اعمال تخفیف‌ها و تعریف قیمت‌گذاری‌های مختلف** باعث می‌شود سرعت انجام کارها بالاتر رود. علاوه بر این، با **پورتال مشتری و امضای الکترونیک**، رفت‌وبرگشت‌های طولانی بین کسب و کار و مشتری حذف می‌شوند و تصمیم‌گیری سریع‌تر انجام می‌گردد.
- مهم ترین نکته این است که بخش فروش در اوج ابری از بقیه بخش‌های سازمان جدا نیست. **اتصال مستقیم فروش به حسابداری، انبار، پشتیبانی و...** باعث می‌شود تمام مسیر ارتباط با مشتری به‌صورت یکپارچه مدیریت شود. **ساختار ماژولار** این نرم‌افزار این امکان را می‌دهد که هم‌زمان با رشد کسب‌وکار، سیستم فروش هم توسعه پیدا کند. ساختار ماژولار به این معنی است که هر بخش از نرم‌افزار به صورت جداگانه قابل خرید و توسعه است.

برای این که عمیقاً درک کنید **نرم‌افزار CRM چیست** و چه تفاوتی در فروش شما ایجاد خواهد کرد، می‌توانید مستقیماً از سی آر ام اوج ابری استفاده کنید. تمام امکانات این سیستم به مدت ۵ روز کاملاً رایگان در اختیار شما قرار خواهد گرفت تا بتوانید بهترین تصمیم برای کسب و کار خود بگیرید.

## دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

## سوالات متداول

اگر پاسخ سوالاتان را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

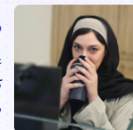
۱. نرم‌افزار مدیریت فروش BYB چه کاری انجام می‌دهد؟

۲. چرا CRM بهترین گزینه برای مدیریت فروش BYB محسوب می‌شود؟

۳. نرم‌افزار CRM اوج ابری چه مزیتی برای فروش BYB دارد؟

### صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراه شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



## نظرات کاربران

نام \*
ایمیل \*

نام شما
ایمیل شما

دیدگاه \*

نظر شما

فرستادن دیدگاه

نرم‌افزار مدیریت فروش BYB چیست؟

لیست مزایای نرم‌افزار مدیریت فروش در سازمان‌های BYB

جدول ویژگی‌های کلیدی نرم‌افزار مدیریت فروش BYB

جمع‌بندی کلی / راهنمای انتخاب بهترین سیستم مدیریت فر...

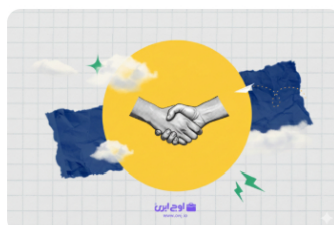
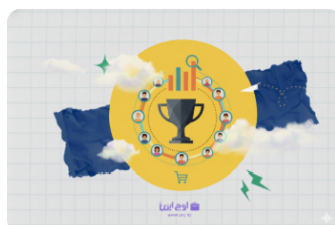
بهترین نرم‌افزار مدیریت فروش BYB

نرم‌افزار CRM مخصوص کسب‌وکارهای BYB

اشتراک گذاری



## مقالات پیشنهادی



## نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

**خلاصه مقاله:** امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار...

## باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

**خلاصه مقاله:** تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حل برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...

## بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

**خلاصه مقاله:** باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصا آن‌هایی که با رقابت زیاد روبرو هستند، از آن برای نگهداشت ...

با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.



| ماژول‌ها و امکانات   | CRM برای مشاغل              | منابع و راهنما           | شرکت             | راه‌های ارتباطی                                    |
|----------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------|----------------------------------------------------|
| مخاطبین              | شرکت های بیمه               | مقالات                   | پشتیبانی         | مشهد، دستقیب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲ |
| معاملات              | آژانس‌های مسافرتی           | کتاب‌ها                  | تماس با ما       | ایمیل: info@amootsoft.com                          |
| پشتیبانی             | بنگاه‌های معاملاتی          | ویدیوها                  | مشاوره رایگان    | شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰                           |
| کارمندان             | شرکت های بازرگانی           | مقایسه‌ها                | درباره اوج ابری  |                                                    |
| ساعت کارکرد          | رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها    | قیمت نرم افزار crm       | توافق نامه       |                                                    |
| مدیریت فروش          | سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی | CRM چیست                 | قوانین و مقررات  |                                                    |
| مشاهده تمام ماژول‌ها | مشاهده CRM برای شغل شما     | دستگاه ذخیره شماره مشتری | سیاست حریم خصوصی |                                                    |

