

Over Target

Strumenti di analisi e previsione per la forza vendita

Nel panorama degli strumenti informatici aziendali, oggi nessuno dei sistemi gestionali e dei CRM è in grado di elaborare previsioni realistiche di vendita. Restano senza risposta domande come: Quale sarà il **fatturato dei Clienti Attivi** nei prossimi mesi? È attendibile un mero calcolo del trend basato sul fatturato dei mesi passati? È sufficiente basarsi solo sugli ordini in portafoglio? Quanto acquisteranno realmente i **Clienti Nuovi** che abbiamo acquisito nel corso dell'anno? Cosa possiamo aspettarci dai **Prospect**, ovvero i clienti potenziali con cui siamo in trattativa? Come contribuiranno i **Dormienti** o i **Persi** che stiamo tentando di rivitalizzare, o i **Clienti Contatto**, ovvero quei clienti potenziali con i quali non sono state ancora avviate trattative? Una volta previsti i risultati realistici con tutti questi clienti, quante e **quali nuove attività dobbiamo pianificare per essere certi di raggiungere gli obiettivi** o, a scampo di imprevisti, di andare in **"over target"**?



OverTarget è la risposta a queste domande

OverTarget è un software concepito per le aziende che vogliono controllare costantemente la propria capacità di raggiungere gli obiettivi vendita. Fornito già da diversi anni alle Direzioni Commerciali di decine di aziende del settore industriale e dei servizi, oggi è un software cloud sofisticato quanto semplice da usare, per rendere il suo utilizzo da parte della forza vendita delle aziende ancora più moderno, concreto ed efficace.



OverTarget non è un CRM. È un programma che integra e supporta i CRM o, per le aziende che ne sono sprovviste, rappresenta un prezioso strumento per analizzare e decidere strategicamente. **Il programma può essere supportato dal server del dominio www.overtarget.it o installato sul server proprietario dell'azienda cliente.** I dati vengono importati in totale sicurezza dal gestionale o dal CRM del committente. Per informazioni vistare il sito www.overtarget.it



Creatrice e titolare del software è la società **OverTalent Consulting** di Vimercate, che dal 1996 supporta le aziende nel raggiungere importanti risultati nel marketing e nelle vendite, grazie a metodologie e strumenti in grado di aumentare l'efficienza interna e l'efficacia sul mercato. Gli interventi sono personalizzati e svolti sotto forma di seminari formativi manageriali e commerciali e come supporto alle Direzioni Generali, Marketing e Vendita. OverTalent Consulting ha sviluppato il software dal nome volutamente assonante, Overtarget, efficacissimo per tenere sotto controllo le performance, i risultati e i trend di vendita, allo scopo di pianificare coerenti e tempestive attività commerciali.

