

DASHBOARD SALES

Controle over potentiële klanten en verkoopkansen

DASHBOARDING AS A SERVICE

WIJ ZIJN TADA!

Een **data gedreven** organisatie is een samenspel tussen systemen, processen, analytics & mensen. Organisaties die een **eenheid** kunnen creëren tussen deze variabelen zijn in staat om waarde te vinden en te kapitaliseren.

Zoals je misschien al hebt gezien lijkt TADA op **DATA**. Als je de letters eenvoudig herschikt dan staat er ook DATA. Zo kijken wij ook tegen ons vakgebied aan. Je verzamelt de juiste data, organiseert en structureert deze en tadá! Informatie die je kan gebruiken om de juiste beslissingen te nemen.

TADA heeft specialisten op het gebied van Marketing, Sales & Service in combinatie met data-analyse. TADA is ontstaan vanuit een interesse voor meten en weten op het gebied van klant. Daarnaast zijn we gespecialiseerd in technieken waarmee **klantervaringen** worden geanalyseerd.



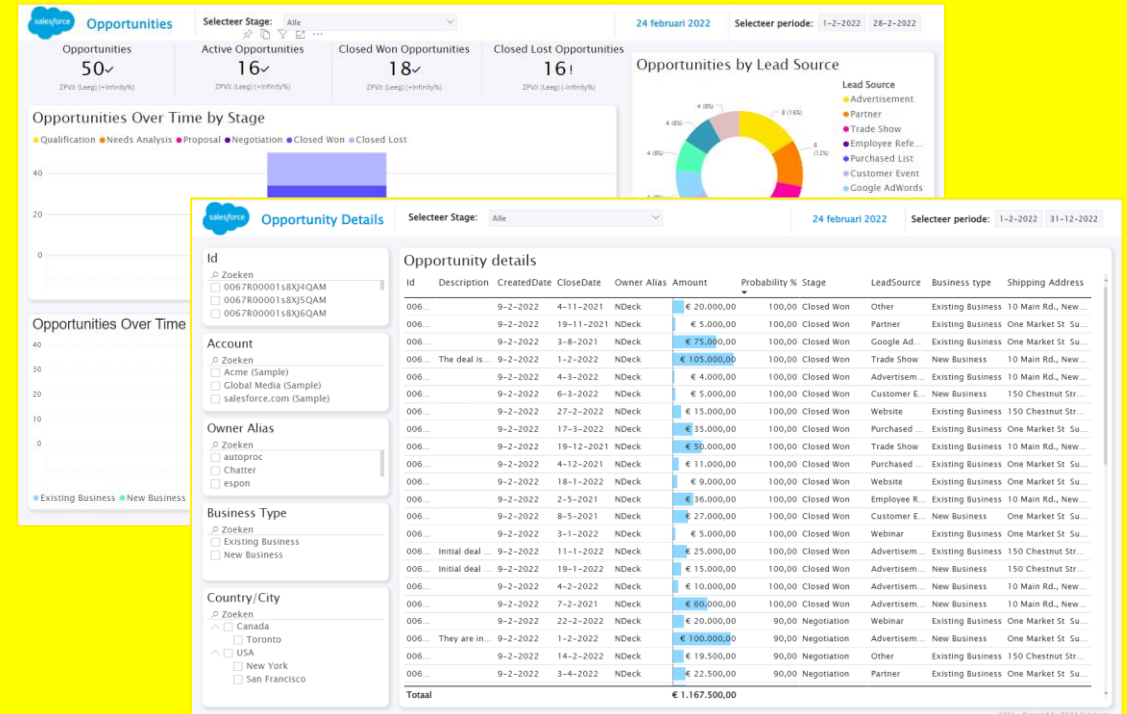
DASHBOARD SALES

Organisaties worstelen vaak met het verkrijgen van inzicht in **Sales & Service** die via een grote hoeveelheid aan bronnen worden ondersteund.

De rapportages van TADA zijn direct inzetbaar en geven meteen inzicht in de resultaten van jouw marketinginspanningen, maar ook of je de systemen die daarvoor worden gebruikt op de juiste manier hebt ingericht. TADA heeft namelijk alle mogelijke functionaliteiten vertaald naar een overzichtelijk dashboard.

Het Dashboard Sales geeft de volgende inzichten:

- Klantontwikkeling
- Verkoopfunnel van lead tot verkoop
- Prognose omzet
- Potentiele klanten en verkoopkansen
- Omzetdoelstelling





HOE WERKT HET?

- Het dashboard wordt aangesloten op de bronnen die door jouw organisatie worden gebruikt en is direct te gebruiken.
- De visualisaties van de gegevens zijn gebruiksvriendelijk en intuïtief ontworpen en daardoor is het analyseren van de resultaten heel eenvoudig.
- De inzichten kunnen verder worden uitgebreid met dashboards die inzicht geven in Sales, Pricing en Social Media en de rapportages zijn te integreren in Teams van Microsoft.
- Het combineren van meerdere databronnen zorgt voor een 360 graden klantbeeld die medewerkers helpen om optimale service te bieden.
- Een diversiteit aan databronnen maakt het mogelijk om uitgebreide analyses te maken zoals een sentimentanalyse en het doormeten van klikpaden.

