

Sage CRM

Bayi Ön Bilgi Formu

Sage CRM Bayi Kanalında yer alabilmek için aşağıdaki adımları tamamlamanız gerekmektedir:

1. Sage CRM Bayi Ön Bilgi Formunu doldurup Verimax'e ulaştırın.
2. Verimax, gönderdiğiniz Ön Bilgi Formu'nu değerlendirdikten sonra firmanızı ziyaret edecektir.
3. Sage CRM Bayi Sözleşmesi'ni imzalayın ve bayi eğitim bedelini ödeyin.
4. Bayi eğitimine katılın ve Sage CRM Yetkili Bayilik sürecini tamamlayın.

Sage CRM Yetkili Bayisi olmak için gösterdiğiniz ilgiye teşekkür ederiz. Sizi daha iyi tanıyabilmek ve bayilik sürecinde doğru şekilde değerlendirmek için lütfen aşağıdaki formda yer alan soruları mümkün olduğunca detaylı şekilde cevaplayıp, tarafımıza iletiniz. Sorular aşağıdaki şekilde gruplandırılmıştır:

- Firma Bilgileri
- Pazarlar/Sektörler
- Ürün, Hizmet ve Kaynaklar
- Satış Geçmişi
- Müşteri Tabanı
- Pazarlama

Firma Bilgileri	
Firma Adı	
Adres	
Telefon No	
Faks No	
Web Sitesi	
Ticari Faaliyette Olduğunuz Süre	
Firma Kontakt Bilgileri	
Şirket Müdürü	Satış Yetkilisi
Adı:	Adı:
Ünvanı:	Ünvanı:
Cep Tel:	Cep Tel:
E-posta:	E-posta:
Firma Finansal Bilgileri	
Yıllık Ciro (TL)	
Yazılımlar Toplamı (TL)	
Donanımlar Toplamı (TL)	
Hizmetler Toplamı (TL)	

Pazar/Sektör Bilgileri
Hedeflediğiniz Pazar ve alt pazarları ve neden bunları hedeflediğinizi belirtiniz. Hangi şehir/coğrafi bölgeyi kapsıyorsunuz?
Girmeye çalıştığınız yeni pazarlar hangileri?

Ürünler/Hizmetler/Kaynaklar	
Sunduğunuz ürün ve hizmetleri belirtiniz.	
Daha önce herhangi bir CRM ürünü ile satış/servis tecrübeniz oldu mu? Oldu ise hangileri?	
Mevcut sertifika ve yetkili bayilikleriniz:	
Teknik yeterlilikleriniz : (ürün/Sertifika)	
Lütfen aşağıdaki her departmandaki mevcut çalışan sayınızı belirtiniz:	
Satış	
Satış Öncesi	
Pazarlama	
Uygulama	
Destek	

Satış Geçmişiniz
Ortalama satış/Proje bedeliniz nedir ? (Müşteri boyutu ve ciro bazında)
Ürün satışlarınızın, hizmet satışlarınıza oranı?
Gerçekleştirdiğiniz en büyük satış/proje bedeli neydi?
Ortalama satış kapatma süreniz nedir?
Çalıştığınız bayi, üretici veya distribütör firmaları belirtiniz.

Müşteri Tabanı
Şu an kaç müşteriniz var?
Tipik müşteri profiliniz nedir?
Bunlardan % kaç CRM müşteri olabilir?
Bunlardan % kaç halen bir CRM çözümü kullanıyor?

Pazarlama
Şirket içinde takip ettiğiniz bir pazarlama planınız var mı?
Pazarlama aktiviteleri için yılda ortalama ne kadar harcama yapıyorsunuz?
Bunun ne kadarını Sage CRM için kullanmayı düşünebilirsiniz?
En başarılı kampanyanız hangisi idi/neden?
En başarısız kampanyanız hangisi idi/neden?

Diğer
Yorumlarınızı ve diğer faydalı olabilecek bilgileri belirtiniz.