

จีไอเอส เปิดตัว SalesMaster แอปพลิเคชันสำหรับ ทีมขายมืออาชีพ Simpler and Faster สั่งง่าย ขาย คล่อง...สะดวกในการค้นหาและติดตาม



จีไอเอส เปิดตัว SalesMaster แอปพลิเคชันสำหรับทีมขายมืออาชีพ Simpler and Faster สั่งง่าย ขายคล่อง
...สะดวกในการค้นหาและติดตาม

บริษัท จีไอเอส จำกัด ผู้นำให้บริการระบบภูมิสารสนเทศแบบครบวงจร เปิดตัวแอปพลิเคชันใหม่ล่าสุด
SalesMaster แอปพลิเคชันหนึ่งเดียวสำหรับทีมขายมืออาชีพ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพงานขาย รวดเร็ว สะดวก
ประหยัดเวลา ลดค่าใช้จ่าย พร้อมระบุตำแหน่งลูกค้าบนแผนที่ GIS ด้วยประสิทธิภาพของแผนที่อัจฉริยะบนแอป
พลิเคชันง่ายต่อการติดตามและตรวจสอบ พร้อมนำข้อมูลสรุปจัดทำรายงานเพื่อปรับปรุงกลยุทธ์การขาย และการตลาด
ให้เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ สามารถบรรลุทุกเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปิยวดี หงษ์ภักดี ผู้อำนวยการส่วนผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ บริษัท จีไอเอส จำกัด กล่าวว่า แอปพลิเคชัน
SalesMaster นี้ เหมาะสำหรับธุรกิจ Retails ขนาดกลางหรือ SME ที่ต้องการมีระบบช่วยจัดการการขายที่มีประ
สิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องลงทุน Hardware หลังบ้านอีกทั้งยังเป็นแอปพลิเคชันที่สามารถออกแบบเฉพาะตาม
ความต้องการของแต่ละองค์กรตามประเภทธุรกิจ สินค้า และการใช้งาน โดยผู้เชี่ยวชาญจาก บริษัท จีไอเอส จำกัด
ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 20 ปี คอยให้คำปรึกษา ซึ่ง SalesMaster ถูกออกแบบมาเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยเพิ่ม
ประสิทธิภาพงานขายให้แก่พนักงานขายโดยเฉพาะ ทั้งการเข้าถึงลูกค้าก่อนคู่แข่ง การเสนอราคาและโปรโมชั่นที่ดี
เพื่อปิดการขาย จะช่วยให้ทั้งพนักงานขายและผู้จัดการทีมขายสามารถเรียกใช้ข้อมูลที่เป็นได้ทันที ไม่ว่าจะเป็น
e-Catalog ที่อัปเดตข้อมูล แบบ Real-time การจัด Zoning ให้พนักงานขายได้แสดงบนแผนที่ GIS เพื่อให้สามารถ
จัดเส้นทางการเดินทางไปหาลูกค้าในแต่ละวันได้ สามารถเรียกดูยอดขายและนำผลของยอดขายมาปรับกลยุทธ์การ
ขายได้ตามต้องการโดย โดยไม่จำเป็นต้องรอรายงานรายสัปดาห์หรือรายเดือนอีกต่อไป

“นอกจากลูกค้าจะสามารถวางแผนจัดการ และปรับกลยุทธ์การขายได้ตามสถานการณ์ปัจจุบันได้ทันทีเพื่อลด
ต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสมแล้ว เรายังคาดหวังให้ลูกค้าสามารถนำข้อมูลจาก Salesmaster ไปวิเคราะห์
ในเชิง GIS หรือ Geographic information system เช่น วิเคราะห์ยอดขายในแต่ละพื้นที่ การกระจายตัวของลูกค้า
และความครอบคลุมของพื้นที่การขายสินค้าหรือบริการ แม้กระทั่งการวิเคราะห์ของจุดกระจายสินค้า (Distribution

Center :DC) ได้อีกด้วย”

SalesMaster จะเข้ามาช่วยจัดการข้อมูลทั้งก่อนการขาย (ข้อมูลสินค้า, โปรโมชั่น, ลูกค้า, พนักงานขาย) ระหว่างการขายสินค้า และจัดการข้อมูลหลังการขาย (การจัดการคำสั่งซื้อ การเชื่อมโยงข้อมูล และระบบวิเคราะห์คำสั่งซื้อ) เหมาะสำหรับธุรกิจที่ต้องการมีระบบจัดการการขายที่มีประสิทธิภาพ รองรับการใช้งานกับทุกอุปกรณ์ ทั้งบนเว็บแอปพลิเคชัน และโมบายแอปพลิเคชัน ผู้สนใจสามารถทดลองใช้บริการ หรือ ติดต่อสอบถามได้ที่ 02 678 0033 หรืออีเมล gis.contact@cdg.co.th