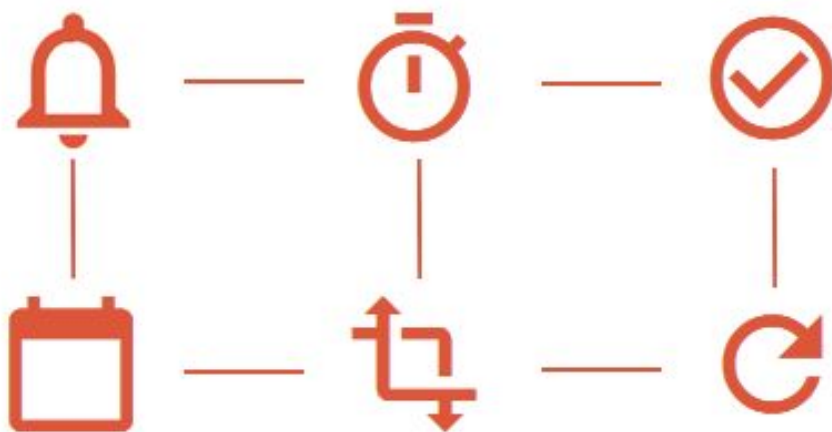


WEBBOFFERT

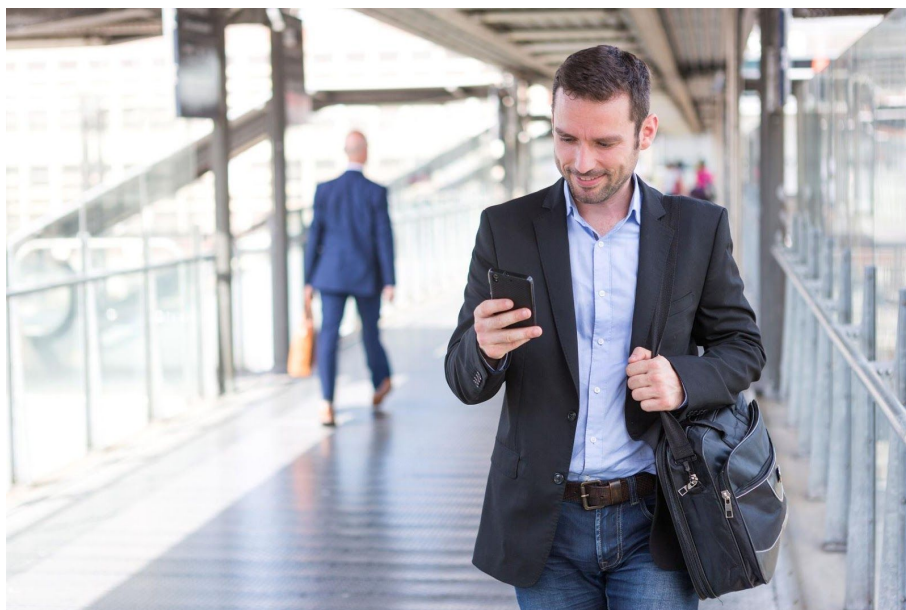
Öka din försäljning
med interaktiva offerter



Bakgrund

Vi som utvecklat WebbOffert har levererat hemsidor via en egen plattform till svenska företag sedan 2012 och har idag hundratals nöjda kunder över hela landet.

I vårt säljarbete såg vi möjligheter att förenkla försäljningsarbetet och att öka försäljningen. Eftersom vi inte hittade någon produkt med den funktionalitet vi ville ha, har vi nu tagit fram en egen produkt som uppfyller våra krav. Nu vill vi förstås att så många säljare och företagare som möjligt ska dra nytta av denna utveckling.



Vi hjälper säljare och företagare att lyckas med affärerna

Oavsett om du jobbar heltid som säljare eller skaffar nya kunder mellan kunduppdragen måste alltid beställningar komma in. I många fall ska också kunderna få en offert innan de beställer. Det är här WebbOffert kommer in. Med WebbOffert blir varje offert webbaserad och interaktiv. Det innebär att du alltid ser vad kunden gör med offerten och det blir enklare att komma till avslut.

Med WebbOffert ökar försäljningen

Från att potentiella kunder begär en offert på din hemsida till att de klickar på beställknappen i webbofferten hjälper WebbOffert dig att hålla koll på processen. Du skapar enkelt en snygg, säljande interaktiv offert till kunden som sedan presenteras på en unik webbsida. Kunden läser, funderar och påminns, om det behövs, manuellt eller automatiskt om offerten.

Du ser alltid om kunden öppnat offerten eller inte. Detta tillsammans med dina Anteckningar och Att göra-aktiviteter gör att din kommunikation med kunden blir glasklar. Efter beställning och leverans kan du med ett klick omvandla offerten till en faktura. Enklare än så blir det inte.



Högre konvertering av besökare på hemsidan

I ditt konto i WebbOffert hittar du din egen kod som du kopierar och lägger in på, eller snarare bakom, din hemsida. Kan du inte lägga in koden själv kan din webbyrå eller vi på WebbOffert hjälpa till. När koden ligger på plats kommer alla dina hemsidesbesökare att se en "Offertförfrågan" där de kan fylla i sina uppgifter och begära en offert. Denna "Call To Action" är en viktig del av hemsidan om du vill ha fler offertförfrågningar.

Interaktiv offert på två minuter

När du får in en offertförfrågan via hemsidan är kundens information redan ifylld och sparad och du har den som bas i den webboffert du skapar. Kommer offertförfrågan från annat håll, till exempel via ett telefonsamtal, fyller du själv i kundinformationen. Välj sedan de artiklar (produkter, tjänster) som ska offereras, om du har ett avtal som kunden ska godkänna samt övrig text och villkor. Som avslutning kan du se webbofferten exakt som kunden ser den med Beställ-knapp och annat. Spara och skicka webbofferten direkt till kunden inifrån WebbOffert.



Högre konvertering av webbofferter till beställningar

Flera faktorer samverkar till en högre konverteringsgrad av dina webbofferter jämfört med traditionella offerter.

- Webbofferten ligger online och kan alltid ses och nås från kunden via mobilen, plattan eller datorn. Det enda som krävs är Internet.
- Du ser om kunden öppnat webbofferten.
- Du ser om kunden inte öppnat webbofferten.
- Du ser om kunden har skickat den vidare.
- Webbofferten innehåller en tydlig Beställ-knapp.
- Du kan sätta på autopåminnelser när du inte hinner kontakta kunden.
- Kunden kan direkt i offerten, förutom att beställa, sätta tid för autopåminnelse, skicka offerten vidare, spara offerten som PDF och skicka meddelande till säljaren.

Enklare administration, ordning och reda

Med Webboffert samlar du all information kring kunder och försäljning på ett enda ställe. Alla företagsnamn, kontaktpersoner, telefonnummer och e-postadresser. Alla produkter, tjänster, priser och moms-satser. ROT- och RUT-avdrag till privatpersoner. Alla offertförfrågningar, offerter och fakturor. All information kring dessa, om de öppnats eller inte av mottagaren, om de skickats vidare, kommentarer och frågor. Du får helt enkelt stenkoll på dina kunder och dina affärer.



Funktioner som stärker dina kundrelationer

Du som säljare eller företagare är beroende av dina existerande och dina potentiella kunder och dessa måste behandlas väl. WebbOffert innehåller ett antal funktioner för att förstärka dina kundrelationer.

- Din kund får en proffsig interaktiv webboffert som stärker imagen av ditt företag.
- Kunden kan enkelt, direkt i offerten, beställa, avbeställa, sätta tid för autopåminnelse, skicka offerten vidare, spara offerten som PDF och skicka meddelande till säljaren.
- Öppnar inte kunden webbofferten ser du det och kan höra av dig.
- Du och kunden kan kommunicera direkt från webbofferten för att enklare komma till avslut.
- För att komma ihåg vad du och kunden diskuterat kan du lägga till egna "Anteckningar".
- "Att göra" är påminnelser till dig själv att ringa en kund en viss dag, att besöka en kund eller annat som du lovat kunden att göra.
- Din kund får en interaktiv webbfaktura som återigen stärker imagen av ditt företag.



Webboffert blir webbfaktura

När du levererat det kunden beställt är det dags att fakturera. Med Webboffert väljer du bara webbofferten och "Fakturera". En webbfaktura skapas då med information från webbofferten och med en fakturatext inlagd. Titta igenom, uppdatera vid behov, spara och skicka.

Även här ser du om kunden inte öppnat webbfakturan, du får en varning och kan påminna kunden. Om kunden inte betalar i tid kan du skicka fakturapåminnelser i den takt som passar din verksamhet.

Alltid uppdaterad

Känslan av kontroll när du vet vilka webboffertes som öppnats, vilka webbfakturer som inte öppnats, om kunden ändrar frekvensen av autopåminnelser i webbofferten med mera. Känslan att alltid ha uppdaterad information om alla kunder och artiklar på ett och samma ställe. Via justerbara inställningar kan du få mejl om de saker som är viktigast för dig. Det kan vara beställningar, offertförfrågningar eller annat.

Arbeta var som helst

Med WebbOffert kan du arbeta i datorn vid ditt skrivbord eller i soffan. Det går lika bra att logga in från din platta när du sitter i bilen (och inte kör) eller är i sommarstugan. Och det går förstås lika bra att logga in från mobilen när du tar en paus i jobbet ute hos en kund eller sitter på tåget eller tunnelbanan.



Med WebbOffert kan alla bli bättre säljare!