**Jak zautomatyzować sprzedaż?**

**Sprzedaż to gwarancja powodzenia działalności w firmie zarówno oferującej towary, ale też usługi.**

Okazuje się, że można ją zautomatyzować, nawet nie dysponując maszynami, które za nas niczym roboty wykonają całą pracę. Tak to nie działa, no przynajmniej nie w branży usługowe, ale już sama możliwość ustawienia sobie automatycznej obsługi klienta, to już coś co może znacznie odciążyć prowadzących firmę jedno, albo kilkuosobową.

**Na czym to polega?**

Na wprowadzaniu danych do bazy klientów, odbiorców towarów lub usług, część pracy z tym związanej można, a nawet trzeba wykonać ręcznie, ale tylko jeden raz :) W dodatku można także ustawić formularz do zapisu, a dodatkowo dodać całą grupę informacji na tematy związane z wykonywaną działalnością.

**Raz ustawione działa zawsze**

Taki [automat do sprzedaży](http://extra-nazwa.pl/sprzedaz-online), to jakby mechanizm, sprawia że pozostajemy w kontakcie z naszym odbiorcom. Czyli utrzymujemy z nim relację, ma od numer i adres do firmy, który może łatwo znaleźć.

**Wsparcie i szkolenie**

Wsparcie polega na instrukcjach, które wskazują, jak co ustawić, ale na uwagę zasługuje także panel szkoleń między innymi sprzedażowych. Większość osób prowadzących biznesy wie, że sprzedaż, to jest coś czego trzeba się stale uczyć i udoskonalać swoje, być może nieco przestarzałe już techniki.

**Automatyzacja, to przyszłość**

Osobom, którym wydaje się, że automatyzacja ich nie dotyczy, albo jest nie możliwa do wprowadzenia w ich firmie, czas uświadomić, że to już się dzieje. Prawdopodobnie sami już są w bazach klientów niektórych firm, które działają już w taki sam sposób, tylko nie do końca zdają sobie z tego sprawę. Poza tym, każdy z nas lubi automaty, zwłaszcza takie które nauczył się samodzielnie obsługiwać.

źródło: http://extra-nazwa.pl/sprzedaz-online