

비즈니스 승리를 위한 실전형 영업시스템 \_\_\_\_\_

# THE Seller's

THE 셀러스

uniPoint



# 영업관리 시스템의 과제

## 낮은 시스템 사용률



기존의 CRM 기능의 10%의 영역도 지원하지 못하거나, 활용되지 못하는 현실

## 끝없는 데이터 입력의 늪



데이터 사용자의 보고를 위한 데이터 재가공 등 불필요한 워크플로우 증가

## 고객 데이터 관리 및 분류



데이터 수집 및 활용 관리 체계 부실로 인한 고객 데이터 정확도 미흡

기존의 영업시스템은 영업활동을 지원하는 것이 아니라  
관리를 위한 시스템이라는 한계가 있었습니다.

더셀러스는 이러한 영업시스템의 한계를 넘어서  
영업직원이 시스템의 주인이 되도록 설계 되었습니다.

### 셀러중심

영업직원이 곧 시스템의 주인

### 영업효율

불요불급한 분석, 예측 지양

### 영업혁신

패러다임, 프로세스 혁신의 길라잡이

### 실전기반

실전 경험을 토대로 개발한 실전형 플랫폼

### 결과지향

실행에 FOCUS, 결과를 만들도록 지원

# 더 셀러스의 전략

## 비즈니스 데이터를 시각화한 영업 전략 Master Plan

비즈니스 시각화를 통한  
속도향상으로 매출 증대

비즈니스 인사이트 제공

모든 영업 정보 자산화

- 클라우드와 모바일 지원으로 장소, 시간을 불문하고 중요한 문제에 대한 의사결정을 내릴 수 있도록 지원
- 필수입력 최소화, 중복입력 최소화, Single View 제공으로 업무 효율성 증가
- 팀원-관리자-유관 업무 담당자 간의 즉각적인 협업을 위한 Coaching Talk, 일정 공유, 바로 의견 전달

- 직관적이고 간결한 대시보드 구성
- 고객과의 피드백 분석을 통한 비즈니스 전략 설정
- 비즈니스 전체 프로세스에 대한 지속적인 트래킹과 모니터링으로 거시적인 관점의 통찰력 제공

- 고객사, 고객에 관련 상세 정보를 DB로 통합관리
- 영업분석 및 마케팅 활동에 기초자료 제공
- 담당 영업직원의 갑작스러운 퇴사에도 정보유실 없는 비즈니스

## 보이지않는 영업비즈니스의 시각화

### 영업단계, 마일 스톤의 시각화

일정에 맞게 진행되고 있는지, 경쟁 상황을 잘 파악하고 있는지, 영업단계는 얼마나 진행되었는지, 앞으로 무엇을 더 실행해야 승리 하는지를, 비즈니스 단계와 상황을 색상으로 표현하여 직관적으로 파악 할 수 있습니다.

### 고객 만족도 향상을 위한 고객 이슈 완전 해결

사소한 고객 이슈라도 시스템에 입력하여 그 이슈가 완전하게 해결 될 때까지 모니터링을 지원합니다. 이는 고객과의 신뢰로 연결되며, 높은 고객만족도를 달성하여 또 다른 비즈니스로 확대됩니다.

### 보고를 위한 계획이 아닌 실행을 위한 전략관리

사업전략, 고객전략, 프로젝트 전략을 시스템에 반영하여 주기적으로 전략실행을 검토하게 함으로써 1회성에 그치는 계획이 아닌 전략 실행에 초점을 맞추도록 하였습니다.

# 더 셀러스의 기능 구성



## 비즈니스 승리를 위한 실전형 영업시스템



### 고객정보관리

- ▶ 고객 정보 관리 일원화를 통한 생산성 향상
- ▶ 고객 정보 등록 · 조회 · 수정
- ▶ 고객의 인식 · 의견 · 입장을 개인별 고객정보로 제공
- ▶ 거래처 정보에 기반한 이메일 발송 기능을 통해 지속적인 고객관리
- ▶ 영업직원 퇴사 시 데이터 이관



### 고객만족관리

- ▶ 대시보드 제공
- ▶ 고객 이슈관리, 고객 만족관리
- ▶ 고객이슈 및 고객만족 등록 · 조회 · 수정
- ▶ 등록된 이슈 · 이슈의 해결 과정 · 결과 트래킹
- ▶ 목표 설정 및 진행 상황 추적으로 비즈니스 성공 주도
- ▶ 기존 고객 유지 및 고객 만족 제공



### 영업기회 관리

- ▶ 수주지향적 영업기회 자동관리
- ▶ 영업기회 및 잠재영업기회 등록/조회/수정
- ▶ 부서별 영업기회 현황판 제공
- ▶ 미활동 영업기회 및 최근 영업기회 자동 알림 기능
- ▶ 중요/진행중/완료 영업기회 구분 관리
- ▶ 영업 단계별 필수 확인사항 체크
- ▶ 수주를 위한 액션플랜 입력 및 자동 관리
- ▶ 주요 마일스톤 입력 및 자동 관리



### 파트너 협업

- ▶ 파트너 협업 관리
- ▶ 파트너현황, Recruitment
- ▶ 파트너교육, 협업관리
- ▶ 파트너 비즈니스 현황



### 성과관리

- ▶ 성과관리, 생산성관리
- ▶ 전체성과 · 사업부별 · 팀별 · 개인별 성과보드
- ▶ 회사전체 · 사업부별 · 팀별 생산성 대시보드



### 전략관리

- ▶ 사업전략, 전략 프로젝트
- ▶ 회사 · 부문별 전략 · 고객별 전략
- ▶ 대시보드 제공



### 일정관리

- ▶ 캘린더, 일정 종류별 코드관리
- ▶ 사내일정 공유
- ▶ 구글 캘린더 연동
- ▶ 일정검색, 나의 생산성



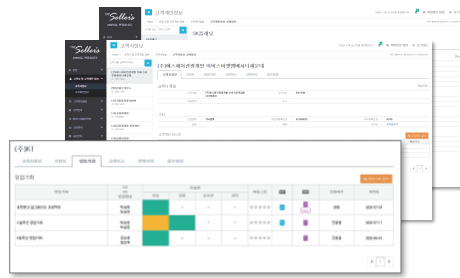
# 더 셀러스의 주요 기능



## 대시보드

모든 영업활동이 한 눈에

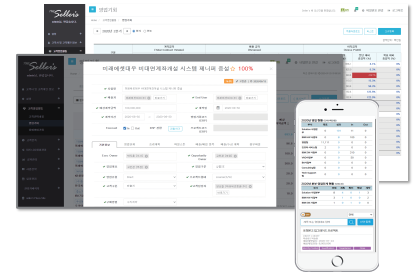
월별 · 분기별 · 년도별 영업실적을 가시성 높은 그래프와 표로 나타내어 한 눈에 모니터링 가능



## 고객정보관리

회사단위부터, 개별 고객까지

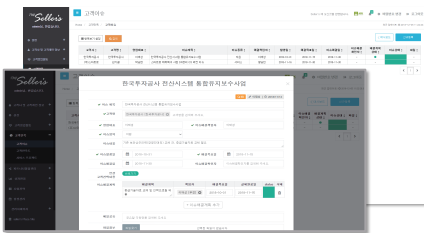
각 고객의 상세정보 뿐 아니라, 관련 영업기회, 고객이슈, 컨택 이력 등을 확인 가능



## 고객영업활동

시각화 된 단계별 영업기회

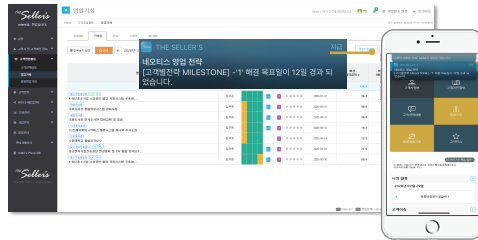
시각화 된 영업단계, 마일스톤, 승리계획을 통해 영업기회의 진행과정을 효과적으로 관리



## 고객만족관리

빠른 이슈해결을 위한 관리

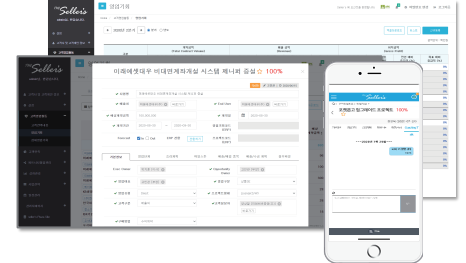
상세한 고객 이슈 해결 계획 설정 및 이슈의 해결 과정을 쉽게 확인 가능



## Due Date Tracking

강력한 일정 트래킹 기능

중요한 계획을 놓치지 않도록 웹 및 모바일 On/Off-Track 에 대한 Push 알림



## Coaching Talk

영업 효율성을 높이는 원활한 소통 기능

중요한 일정 및 공유 사항을 메일로 바로 전달 및 Coaching Talk 기능으로 실시간 간편 메시지

FREE TRIAL

FREE  
30  
DAYS

DEMO

더 셀러스 데모신청하신 고객분들에게 드리는  
**아주 특별한 혜택!**



데모 신청하기

THE 셀러스

새로운 영업 CRM 솔루션  
**무료 데모 이벤트**

문의 | sales@unipoint.co.kr



# THE 세일즈

고객사의 조직, 제품, 고객 등  
비즈니스 요건에 맞게 구현할 수 있는  
“기업 맞춤형 세일즈 플랫폼”으로 개발되었습니다.  
또한, 구축 과정에서 전략 수립, 실행, 관리 프로세스를  
고객사에 맞게 운용할 수 있도록 템플릿을 제공합니다.



02-6676-5572



[unipoint.co.kr](http://unipoint.co.kr)



[sales@unipoint.co.kr](mailto:sales@unipoint.co.kr)

**uniPoint**

회사명 (주)유니포인트 대표이사 권은영 사업자등록번호 116-81-62839

[www.unipoint.co.kr](http://www.unipoint.co.kr)

주소 07024 서울특별시 동작구 남부순환로 2049 네오티스 빌딩 2층 Tel. 02)6676-5500 FAX. 02)6676-5599

Copyright(c) 2017 Unipoint Corporation. All Rights Reserved.