

Wzmocnij biznes, buduj sukces z Kompasem Inwestycji

Kompas Inwestycji to narzędzie stworzone z myślą o firmach, które chcą rozwijać swoją działalność w branży budowlanej i związanych z nią usługach. Dzięki 15-letniemu doświadczeniu na rynku oraz współpracy z czołowymi graczami, oferujemy wsparcie na każdym etapie sprzedaży i strategii biznesowej.

Rozwój sprzedaży:

Pomagamy firmom w zwiększeniu efektywności działań sprzedażowych, identyfikując możliwości rozwoju i dostarczając wsparcia poprzez szkolenia, audyty oraz analizę procesów.

Zwiększenie zasięgu:

Nasze narzędzie umożliwia łatwe poszerzanie kontaktów i docieranie do nowych, potencjalnych klientów, dzięki czemu firma może zwiększać zasięg działania i konkurencyjność.

Monitorowanie konkurencji:

Dzięki szczegółowym informacjom o rynku budowlanym nasi klienci mają możliwość trzymania ręki na pulsie i reagowania na działania konkurencji.

Wsparcie w zarządzaniu projektami i kontaktami:

Dzięki integracji z narzędziami, jak Zoho, ułatwiamy codzienną pracę i maksymalizujemy efektywność zespołów sprzedażowych.

CO OFERUJEMY



Audyty i Analizy

Kompleksowy audyt potrzeb:

Badamy sposób wykorzystania Kompas Inwestycji oraz oceniamy potencjał sprzedażowy zespołu. Sprawdzamy, w jakim stopniu handlowcy efektywnie korzystają z dostępnych funkcji, takich jak mailing czy raportowanie.

Analiza procesów:

Dostosowujemy nasze rozwiązania, aby pomóc firmom optymalizować działania handlowe i organizacyjne. To wsparcie pozwala lepiej odpowiadać na bieżące potrzeby i elastycznie reagować na zmiany rynkowe.

Szkolenia i Warsztaty

Szkolenie techniczne:

Zapoznanie z obsługą serwisu Kompas Inwestycji, aby każdy użytkownik miał pełne rozeznanie w jego możliwościach.

Szkolenie merytoryczne:

Prowadzone przez doświadczonych specjalistów, szkolenie koncentruje się na rynku inwestycji, technikach sprzedaży i analizach rynkowych.

Warsztaty sprzedażowe:

Uczymy zespoły sprzedażowe skutecznych technik pozyskiwania klientów, rozwijania nowych kontaktów oraz organizacji pracy, nawet wśród osób, dla których sprzedaż nie jest codziennością.

Unikalne dane i analiza rynku:

Posiadamy szeroką bazę aktywnych i archiwalnych inwestycji, kontakty z uczestnikami rynku oraz wiedzę makroekonomiczną, dzięki czemu możemy dostarczać strategiczne informacje i budować przewagę na rynku.

Szybki dostęp do kluczowych informacji:

Nasze narzędzie umożliwia diagnozowanie sytuacji rynkowej na wczesnym etapie, dzięki czemu firma może szybko reagować na zmiany, zanim odbiją się one na wynikach sprzedażowych.

Doświadczenie:

15-letnia obecność na rynku oraz współpraca z wieloma zespołami handlowymi pozwala nam skutecznie wspierać naszych klientów w dostosowywaniu strategii sprzedażowej.

Nasze narzędzia

Zlecenia Budowlane i Kontakty Budowlane:

System zapytań ofertowych umożliwiający pozyskiwanie nowych zleceń od sprawdzonych zleceniodawców i nawiązanie współpracy z doświadczonymi wykonawcami, kontakty z kluczowymi uczestnikami rynku.

Raporty i Analizy:

Dostęp do szerokiego spektrum analiz rynkowych oraz dedykowanych raportów branżowych. Szczegółowe i obszerne dane o inwestycjach oraz uczestnikach rynku. Analizy wielowymiarowe w wybranych okresach i sektorach.

Planner:

Narzędzie do planowania działań sprzedażowych i zarządzania projektami w czasie rzeczywistym.

Dodatkowe stanowiska:

Możliwość rozszerzenia dostępu dla większej liczby użytkowników.

WYKORZYSTAJ POTENCJAŁ



Kompas Inwestycji to partner, który rozumie wyzwania i potrzeby firm działających w dynamicznym środowisku rynku budowlanego. Nasze narzędzia, szkolenia oraz wieloletnie doświadczenie pozwalają firmom nie tylko zachować konkurencyjność, ale również rozwijać się i osiągać nowe cele sprzedażowe. Dzięki kompleksowemu wsparciu pomagamy naszym klientom przetrzeć nowe szlaki i w pełni wykorzystać potencjał biznesowy.

Kontakt



Ewelina Konik-Bursa

Managerka ds. Rozwoju Biznesu

+48 796 700 212

ewelina.konik@kompasinwestycji.pl

Z firmą związana od początku jej działalności. Z wykształcenia psycholog pracy, ale także negocjator oraz certyfikowany trener sprzedaży. W swojej karierze wyszkoliła kilkaset firm z sektora budowlanego, które do dnia dzisiejszego z sukcesami wykorzystują zdobytą wiedzę. Narzędzie do planowania działań sprzedażowych i zarządzania projektami w czasie rzeczywistym.