

Indikator hur du bevarar kunder

Sherpa är för service och eftermarknad vad Tesla är för bilindustrin, en ny infallsvinkel på ett uttalat behov som ger användaren helt nya möjligheter.

Vår app Sherpa är ett flexibelt verktyg framtaget med fokus på service och eftermarknadschefens behov av uppföljning och utveckling av verksamheten.

Sherpa finns i två versioner Sherpa smart och Sherpa automat.

Sherpa automat ger dig bra uppföljning av din verksamhet även om ni har ett begränsat antal stödsystem för dataregistrering. Kompletterat med underlag från Excel som du har idag får du en verksamhetsstatus att bygga vidare kring. Du får en samlad pedagogiskt bild med servicechefens behov för ögonen presenterat grafiskt eller med tabeller som stöd när det är dags att ta beslut om vägen framåt för service.

Du får ett verktyg som du steg för steg utvecklar när du använder det och får optimal information ur det data som du har tillgång till.

Sherpa automat ger dig även information som kan utgöra grundunderlag vid en investering i servicesystem, arbetsorder, eller helpdesk som passar er verksamhet.

Sherpa smart är en vidareutveckling av vår automat version. Sherpa smart hämtar data från ERP, servicemanagement, personal och CRM system och ge dig en samlad bild av utvecklingen för service och eftermarknadsverksamheten ur fler perspektiv inte bara ekonomiska. Vi lyfter fram storheter som är viktiga för eftermarknadsorganisationer där

- tid (fakturerad, förbrukad, förlorad)
- kundperspektivet (lönsamhet, lojalitet, långvarighet) och
- serviceobjektet (prestation, pålitlighet, planeringsbarhet)

är centrala parametrar.

Vi ger dig ett verktyg som tar dig från akustisk planering till kundvärdestyrd planering.

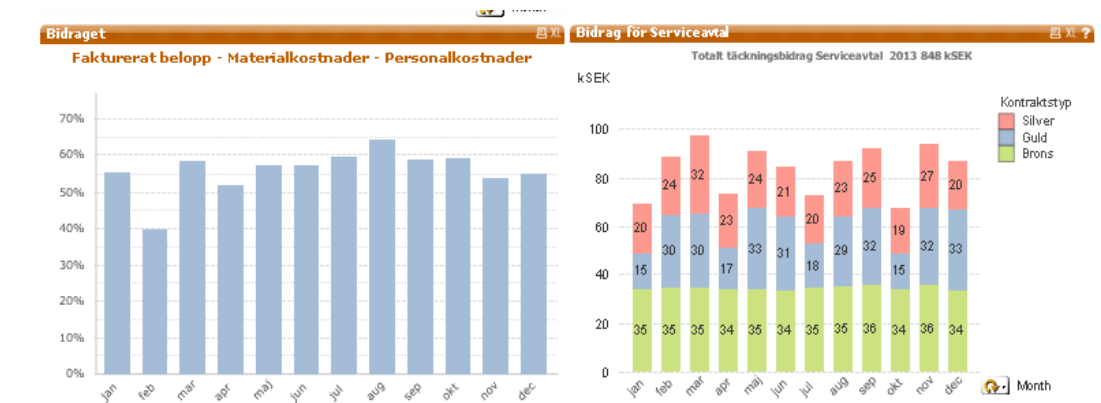
Flexibiliteten i Sherpa möjliggör presentation av befintliga mätdata tillsammans med nya i Sherpas lättanvända miljö.

Sherpa ger dig svar på

- Vilka kunder ni skall vårda och satsa på och vilka ni bara skall hantera!
En bild av vilka kunder som köper er tid och vilka kunder huvudsakligen förbrukar den. En komplett bild av nedlagd tid per kund inte bara fakturerade timmar utan även timmar som visar marknadsföringskostnader overhead kostnader.
- Har vi rätt prissättning på våra tjänster?
Mixer av erbjudna service tjänster och bidraget från dessa. Vad tjänar vi pengar på i våra avtal? Är modellen giltig för alla kundgrupper eller kan vi se ett avvikande mönster baserat på bransch eller storlek?
- Hur ser prognosen ut för framtida intäkter?
Vad vet jag med stor säkerhet att jag kommer att kunna fakturera de närmaste åren? Är det värt att omforma spontanorder till abonnemang?
- Vad tycker våra kunder om oss? Vad är vår återköpsfrekvens?
En bild och profil på lojalitet och kontakttid som kundstocken har. Minimera risker för framtida värdeförintare. En tydligare bild av kundrelationen än kundenkäter.



- Var finner jag mina dolda intäkter?
Förhållandet mellan totala resurser, använda resurser och betalda resurser visas uppdelat bl a på tid och material



I Sherpa får du tillgång till jämförelserunderlag med "benchmarking" och "Best Practice".

Sherpa är byggt i Qlikview ett robust verktyg särskilt lämpligt att hantera data från olika källsystem som inte enkelt samlas i samma rapport i de traditionella rapportsystemen.

Sherpa ger dig förutsättningar att bli bäst i klassen inom service och eftermarknad.
Låt Sherpa leda dig till toppen!

Boka en demonstration.