

24 SUAL 24 CAVAB

ConnectiX tam olaraq nə edir?

01

ConnectiX, dövlət qurumlarına və irimiqyaslı təşkilatlara satılan proqram təminatı, texnologiya və xidmətlər üçün satış proseslərini quran, idarə edən və sürətləndirən peşəkar satış və biznes inkişafı tərəfdaşdır.

ConnectiX satış agentliyidirmi?

02

Xeyr. **ConnectiX** agentlik deyil. Satış prosesini başdan-ayağa idarə edən, şirkəti sahədə təmsil edən və uzunmüddətli işgüzar münasibətlər quran strateji biznes tərəfdaşdır.

Niyə aylıq xidmət haqqı alırsan?

03

Çünki **ConnectiX** yalnız satış nəticəsini deyil, həm də satışa aparan bütün prosesi (stratejiya, təbliğat, təmsilçilik, danışıqlar, daxili rəhbərlik, tender öncəsi hazırlıq) aktiv şəkildə idarə edir.

Satışların müəyyən faizini götürməklə işləyə bilməzdikmi?

04

Xeyr. Satış komissiyası faktiki kommersiya nəticəsi üçündür. Aylıq xidmət haqqı satış prosesinin peşəkar şəkildə qurulması və idarə olunması üçün zəruridir.

Aylıq xidmət haqqına nələr daxildir?

05

- Yüksək səviyyəli ictimai və institusional yardım
- Strateji satış planlaşdırması
- Şirkət və məhsul mövqeyi
- Sahədə fərdi təmsilçilik
- Satış görüşləri və qərar qəbul edənlərlə əlaqələr
- Proses və imkanların izlənməsi

Daxili Satış Menecerini iş götürmək daha məntiqli olmazdı mı?

06

Türkiyədə ixtisaslı satış menecerinin ümumi aylıq dəyəri 350-400 min TL arasında dəyişir. **ConnectiX**, sənaye təcrübəsi olan 2 baş və 4 mütəxəssis, 2 kiçik mütəxəssislə bu qiymətdən aşağı xidmətlər göstərir.

24 SUAL 24 CAVAB

ConnectiX komandasında neçə nəfər var?

07

ConnectiX ən azı 1 baş və 1 mütəxəssis satış mütəxəssisi ilə layihələrdə fəal iştirak edir.

ConnectiX təcrübəsi necədir?

Təsisçi və komandası, Dövlət Sektorunda Satış sahəsində təxminən 25 illik təcrübəyə malikdir və Türkiyədəki Yerli Hökumətlər və Dövlət Qurumlarının ekosistemi ilə yaxından tanışdır.

08

6 ay ərzində satış olmasa nə olacaq?

09

Açıq satışlar bir prosesdir. Altı ay ərzində satış üçün zəmin yaradılır, əlaqələr qurulur, ehtiyaclar aydınlaşdırılır və imkanlar yetkinləşir. Eyni risk şirkət tərəfindən işə götürülmüş Satış Menecerinə də aiddir.

ConnectiX satış zəmanəti təklif edirmi?

Xeyr. **ConnectiX** satışlara zəmanət vermir; düzgün bazara çıxışı, düzgün təmsilçiliyi və peşəkar proses idarəçiliyini təmin edir.

10

Niyə müqavilənin müddəti minimum 6 aydır?

11

Uğurlu ictimai və korporativ satışlar üçün minimum 6 aylıq qiymətləndirmə müddəti tələb olunur.

ConnectiX hansı sektorlarla işləyir?

Əsasən proqram təminatı, IT, texnologiya, rəqəmsal transformasiya və dövlət sektorunda həllər hazırlayan şirkətlərlə işləyir.

12

24 SUAL 24 CAVAB

Eyni sahədə birdən çox şirkətlə işləyirsinizmi?

13

Xeyr. Maraqların toqquşmasının qarşısını almaq üçün eyni segmentdə birbaşa rəqiblərlə eyni vaxtda işləmirik.

ConnectiX şirkətimizi necə təmsil edir?

ConnectiX komandası şirkətin vizyonunu, məhsullarını və korporativ dilini öyrənir və sahədə birbaşa şirkət nümayəndəsi kimi çıxış edir.

14

Satış payının faizləri necə müəyyən edilir?

15

Satış payı nisbətləri məhsul, layihənin ölçüsü və satış modeli nəzərə alınmaqla əqlabatan və davamlı səviyyələrdə müəyyən edilir.

ConnectiX marketinqlə də məşğul olurmu?

ConnectiX birbaşa reklam və ya rəqəmsal marketinq agentliyi deyil; lakin satışa yönəlmiş strateji rəhbərlik və rəy təqdim edir.

16

ConnectiX-in tender proseslərində rolu nədir?

17

O, tender öncəsi ehtiyacların təhlilində, institusional əlaqələrdə, düzgün mövqeləndirmədə və strateji hazırlıq proseslərində fəal rol oynayır.

ConnectiX ilə işləməyin ən böyük üstünlüyü nədir?

Bu, vaxtınıza, xərclərinizə və işçi qüvvənizə qənaət edərkən təcrübəli satış komandasını dərhal sahəyə göndərməyə imkan verir.

18

24 SUAL 24 CAVAB

İş modeli çevikdirmi?

19

Əsas model aydındır:
Aylıq xidmət haqqı + satış payı +
minimum 6 ay. Bu struktur davamlı
nəticələr üçün vacibdir.

ConnectiX hansı şirkətlər üçün uyğun deyil?

ConnectiX, yalnız satışların bir hissəsini
istəyən və prosesə investisiya
qoymadan qısamüddətli nəticələr
gözləyən şirkətlər üçün uyğun deyil.

20

ConnectiX daxili komandamızla necə işləyir?

21

ConnectiX şirkətin mövcud satış, məhsul
və idarəetmə qrupları ilə problemsiz
şəkildə integrasiya olunur. Bu, rəqib deyil,
tamamlayıcıdır. Daxili komandadan texniki
məlumatları və rəyləri sahəyə gətirir; və
sahədən ehtiyacları və siqnalları müntəzəm
olaraq şirkətə geri ötürür. Bu, parçalanmış
deyil, sinxronlaşdırılmış satış təşkilatı yaradır.

ConnectiX prosesə hansı mərhələdə cəlb olunur?

ConnectiX, məhsul bazara çıxmazdan əvvəl
mövqeləndirmə və strategiya
mərhələlərində, eləcə də dövlət sektoru
üçün mövcud məhsulun miqyaslanma
prosesində iştirak edə bilər. İdeal ssenari,
satış hədəfi dəqiq müəyyən edildikdən
sonra dərhal iştirak etməkdir.

22

ConnectiX hesabat və şəffaflıq təmin edirmi?

23

Bəli. Görüşlər, əlaqə saxlanılan təşkilatlar,
yaranan imkanlar və irəliləyişlər
müntəzəm olaraq bildirilir. Şirkət sahədə
görülən işləri yalnız nəticəni deyil, həm də
bütün prosesi şəffaf şəkildə izləyir.

ConnectiX ilə işləmək brendimizə necə dəyər qatacaq?

Bu, vaxtınıza, xərclərinizə və işçi qüvvənizə
qənaət edərkən təcrübəli satış komandasını
dərhal sahəyə göndərməyə imkan verir.

24