

MƏLUMAT

Dəqiq məlumat uğurlu strategiya üçün başlanğıc nöqtəsidir.

Uğur qazanmaq üçün təkcə texnologiya istehsal etmək kifayət deyil. Düzgün bazara, düzgün zamanda və düzgün strategiya ilə çatmaq lazımdır.

İllərdir dövlət IT sektorunda təcrübəsi və yerli hökumətlərdə və dövlət qurumlarında qazandığı sahə bilikləri ilə **ConnectiX**, biznes tərəfdaşlarına yalnız məsləhət xidmətləri göstərməklə kifayətlənmir, həm də qərar qəbul etmə proseslərini sürətləndirəcək strateji məlumatlar yaradır.

Bələdiyyənin və ya dövlət qurumunun hansı texnologiyaya ehtiyacı olduğu, hansı layihələrin planlaşdırıldığı, hansı transformasiya proseslərinin davam etdiyi, hansı qurumların investisiya prioritetlərinin dəyişdiyi və qərar qəbul etmə mexanizmlərinin necə işlədiyi kimi vacib məlumatlar satış uğuruna birbaşa təsir göstərir.

ConnectiX bu məlumatları daim təhlil edir və şərh edir və onu biznes tərəfdaşları üçün satış strategiyalarına çevirir.

Biznes tərəfdaşlarımız yalnız məhsullarını tanıtmır, həm də düzgün qurumda, düzgün zamanda və düzgün ehtiyaca əsaslanaraq dəyər yaratmaq firsətindən istifadə edirlər. Çünki düzgün məlumat rəqabət üstünlüyü üçün ən güclü başlanğıc nöqtəsidir.



ZAMAN

Satış Prosesini Qısaltmaq üçün Ən Dəyərli Resurs

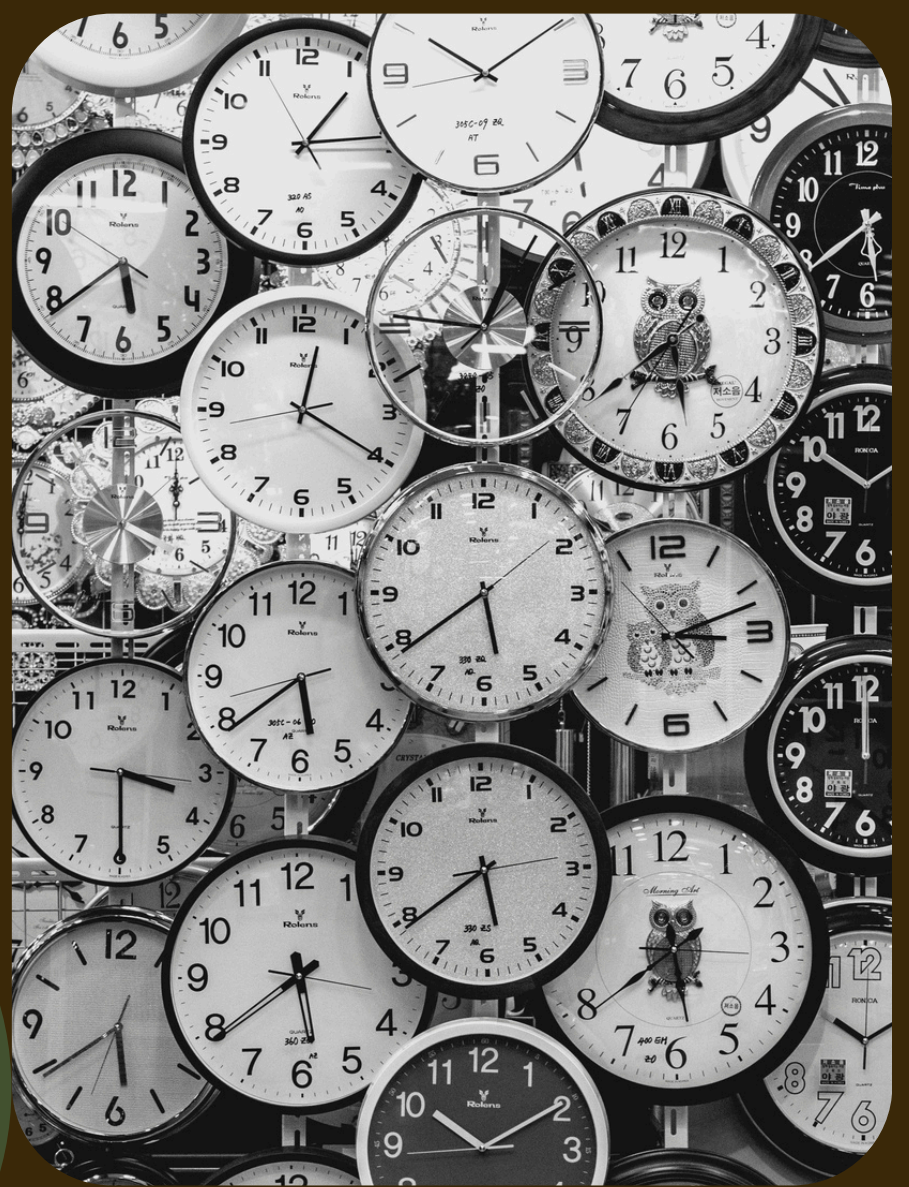
Yeni bir bazara girmək, düzgün insanlara çatmaq, təşkilatları tanımaq və etimad yaratmaq çox vaxt illərlə çəkə bilər.

ConnectiX biznes tərəfdaşları üçün bu uzun hazırlıq proseslərini aradan qaldırır.

Hazır şəbəkəsi, dövlət sektoru üçün xüsusi olaraq hazırlanmış sahə təcrübəsi və planlaşdırılmış satış təşkilatı sayəsində texnologiya şirkətləri aylar və ya hətta illərlə çəkə biləcək giriş proseslərini daha qısa müddətdə idarə edə bilirlər.

Satış qruplarını yeni ərazilər qurmağa və ya düzgün insanları tapmağa sərf etmək əvəzinə, biznes tərəfdaşlarımız vaxtlarını məhsul inkişafına və layihələrini inkişaf etdirməyə həsr edə bilərlər.

ConnectiX, səfər planlaşdırmasından və təşkilindən qərar qəbul edənlərin idarə edilməsinə və satış təşkilatına qədər bütün prosesi peşəkarcasına idarə edir və bu da biznes tərəfdaşlarına ən dəyərli resurslarından - vaxtından səmərəli istifadə etməyə imkan verir. Çünki vaxtın effektiv idarə olunması daha sürətli satış artımı deməkdir.



ƏLAQƏLƏRİN İDARƏETMƏSİ

Etibara əsaslanan münasibətlər davamlı iş ortaqlıqları qurur.

Dövlət sektorunda satışlar yalnız məhsulu izah etməklə məhdudlaşmır. Uğurlu layihələr etibar, davamlı ünsiyyət və effektiv münasibətlərin idarə olunması üzərində qurulur.

Yerli hökumətlər, dövlət qurumları və texnologiya şirkətləri arasında illərdir qurduğu güclü ünsiyyət şəbəkəsi sayəsində **ConnectiX** biznes tərəfdaşlarına qurumlarla sağlam və davamlı münasibətlər qurmağa imkan verir.

Hər səfər yalnız satış görüşü kimi deyil, həm də uzunmüddətli əməkdaşlığa doğru ilk addım kimi planlaşdırılır.

Qərar qəbul edənlərlə vaxtında ünsiyyət qurmaq, qurumların gözləntilərini düzgün başa düşmək və etibara əsaslanan ünsiyyəti qorumaq **ConnectiX-in** ən güclü bacarıqları arasındadır.

Bu yanaşma sayəsində texnologiya şirkətləri təkcə yeni müştərilər qazanmır, həm də uzun illər davam edəcək strateji biznes tərəfdaşlıqları yaradırlar.

Çünki güclü münasibətlər davamlı böyümənin təməlidir.



MÜŞTƏRİ PORTFOLİOSU

Hazır ekosistemə giriş əldə edin.

Yeni müştərilərə çatmaq, etimad yaratmaq və davamlı portfel yaratmaq texnologiya şirkətləri üçün ən böyük investisiya sahələrindəndir.

İllər ərzində qurulmuş geniş dövlət sektoru şəbəkəsi sayəsində **ConnectiX**, müştəri axtarışı prosesinə sıfırdan başlamaq əvəzinə, biznes tərəfdaşlarını hazır ekosistemə inteqrasiya edir.

Yerli hökumətlər, bələdiyyələr, su və kanalizasiya idarələri, dövlət qurumları və texnologiya investisiyaları planlaşdıran bir çox təşkilatla qurulmuş güclü rabitə şəbəkəsi sayəsində biznes tərəfdaşlarımız hədəf bazarlarına daha tez çatırlar.

ConnectiX yalnız yeni qapılar açmır; düzgün qurumları düzgün layihələrlə bir araya gətirərək satış potensialını artırır.

Hər yeni biznes tərəfdaşlığı bütün ekosistem üçün yeni biznes imkanları yaradarkən mövcud müştəri şəbəkəmizi gücləndirir.

ConnectiX ilə işləyən texnologiya şirkətləri yalnız yeni müştərilərə çatmır; onlar illər ərzində etimada əsaslanan güclü müştəri portfelinin bir hissəsinə çevrilirlər. Çünki düzgün müştəri portfeli davamlı böyümə üçün ən vacib kapitaldır.

