

Turn Sales People

into Sales Heroes



Salesbook

Realia sprzedaży



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany



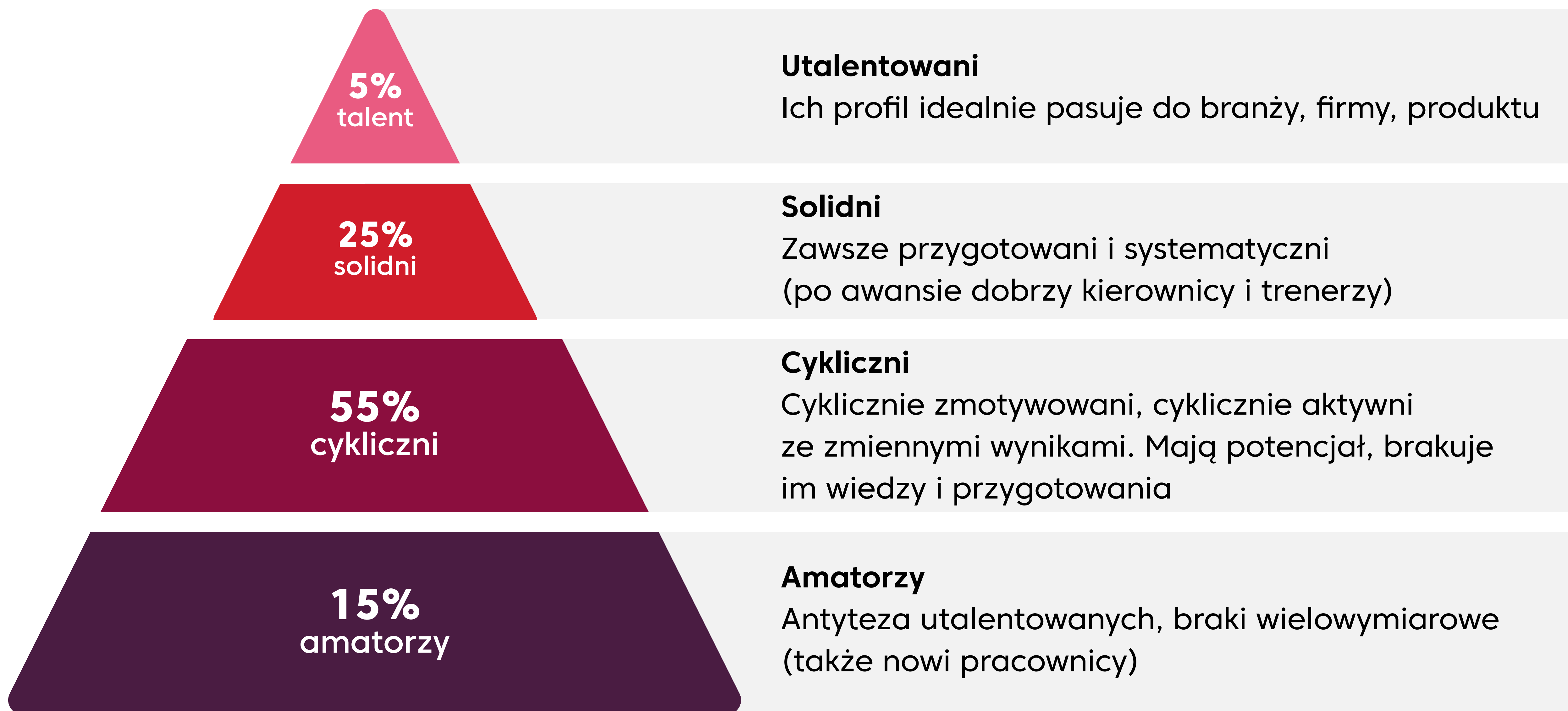
Mobile Trends
Awards

Nominowany

MISJA SALESBOOKA

57% sprzedawców nie realizuje budżetu

obniżając wyniki całej organizacji



JAKIE WNIOSKI

Realia sprzedaży

Menadżer

1. Nie ma skutecznych narzędzi do monitorowania jakości rozmów handlowych
2. Nie ma systemu do podnoszenia efektywności przeciętnych i słabych sprzedawców
3. Nie ma efektu pracy zespołowej
4. Nie ma uzasadnienia pod wzrost celów

Handlowiec

1. Wie kto ma najlepsze wyniki ale nie wie dlaczego
2. Wie, że ma luki w rozmowach handlowych ale nie wie co mam poprawić
3. Ma szkolenia ale nie ma stałego systemu poprawy technik sprzedaży
4. Ma coraz więcej pracy operacyjnej przez co mniej czasu na spotkania z klientami
5. Nie nadąza za Klientem, który ma coraz większą wiedzę z Internetu o ofercie konkurencji

Rozwiązanie



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany

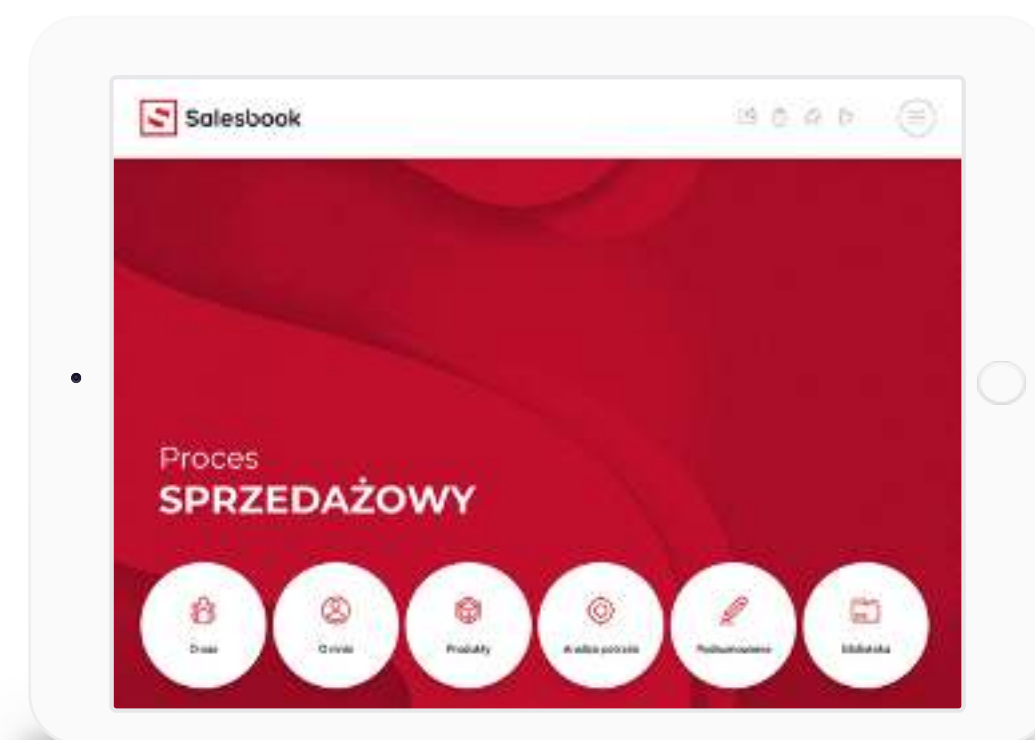


Mobile Trends
Awards

Nominowany

SALESBOOK

Narzędzie do prowadzenia SKUTECZNYCH ROZMÓW HANDLOWYCH

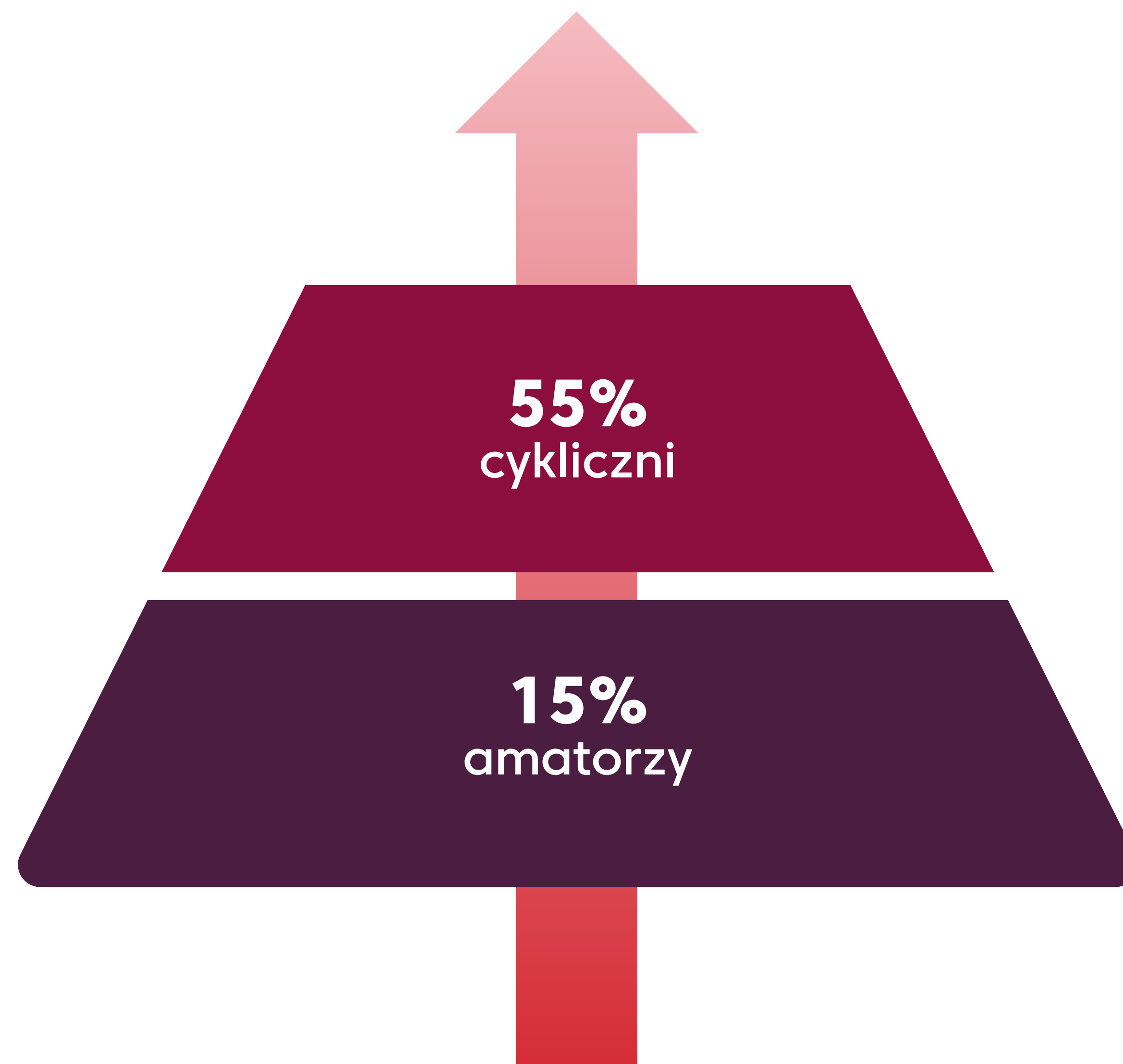


- ← **Ułatwia** klientowi szybkie zrozumienie korzyści
- ← **Pilnuje** żeby rozmowa handlowa była skuteczna
- ← **Informuje** jak sprzedają najlepsi
- ← **Kontroluje** aktywność i jakość pracy handlowców
- ← **Zmienia** przeciętnych w dobrych handlowców

MISJA SALESBOOKA

Salesbook poprawia wyniki całego zespołu

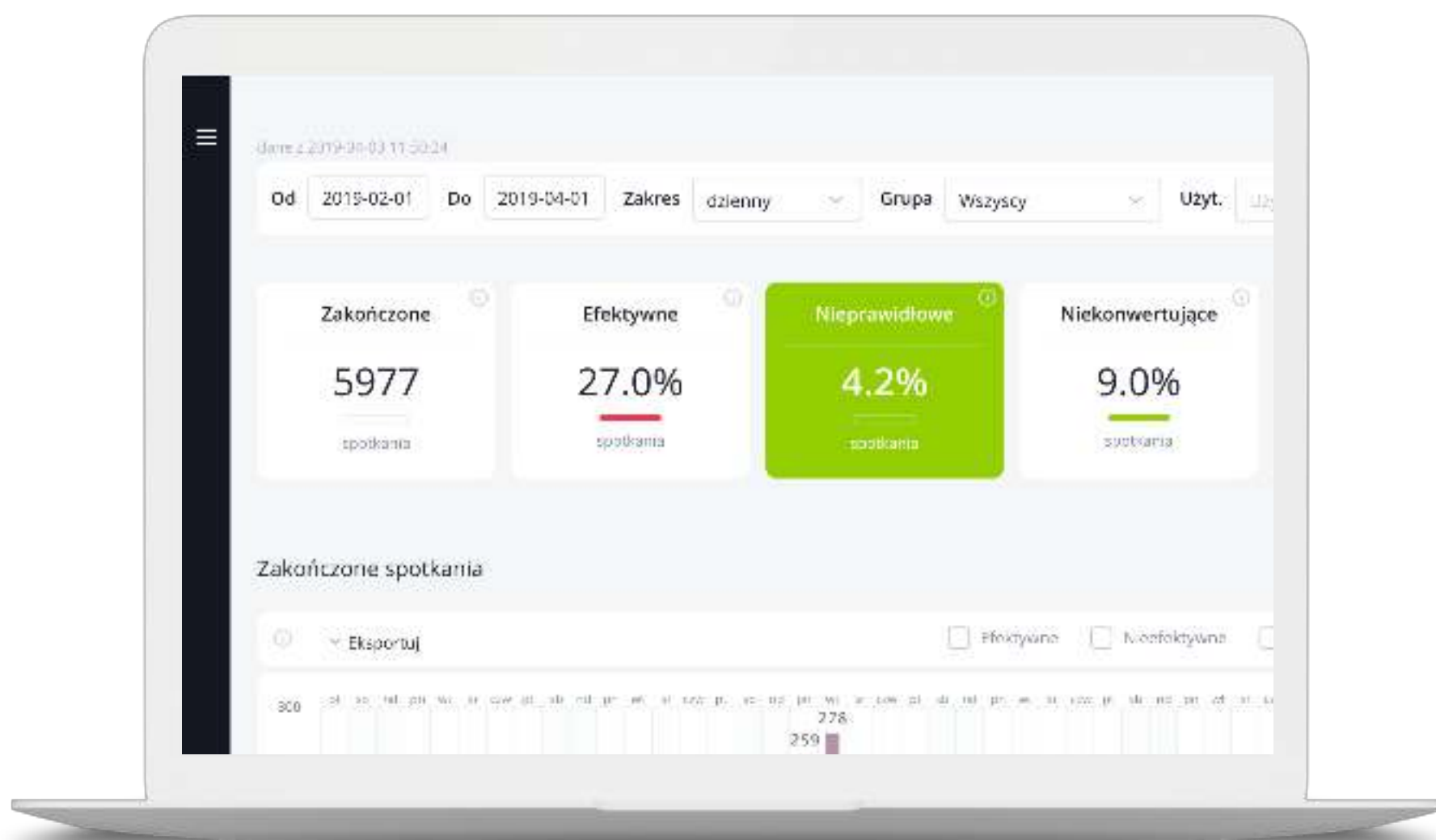
poprzez zwiększenie skuteczności słabszych sprzedawców



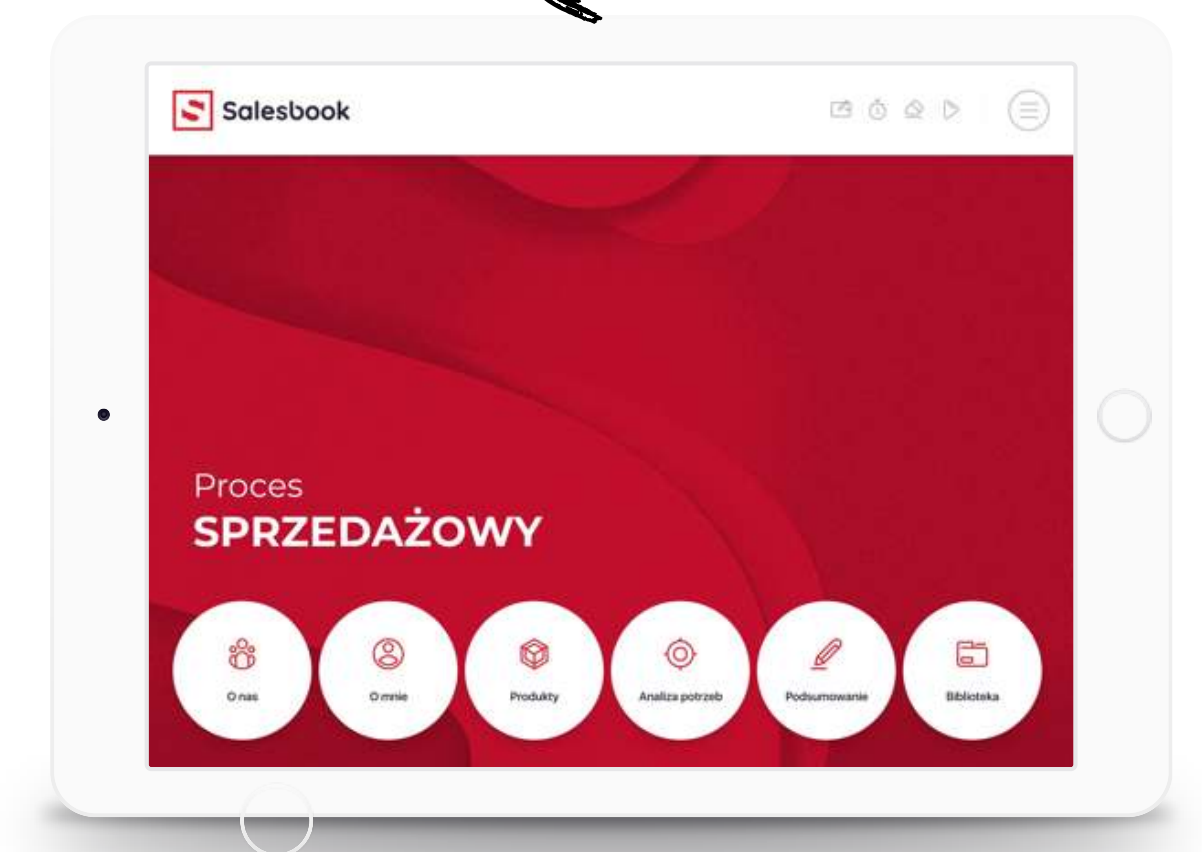
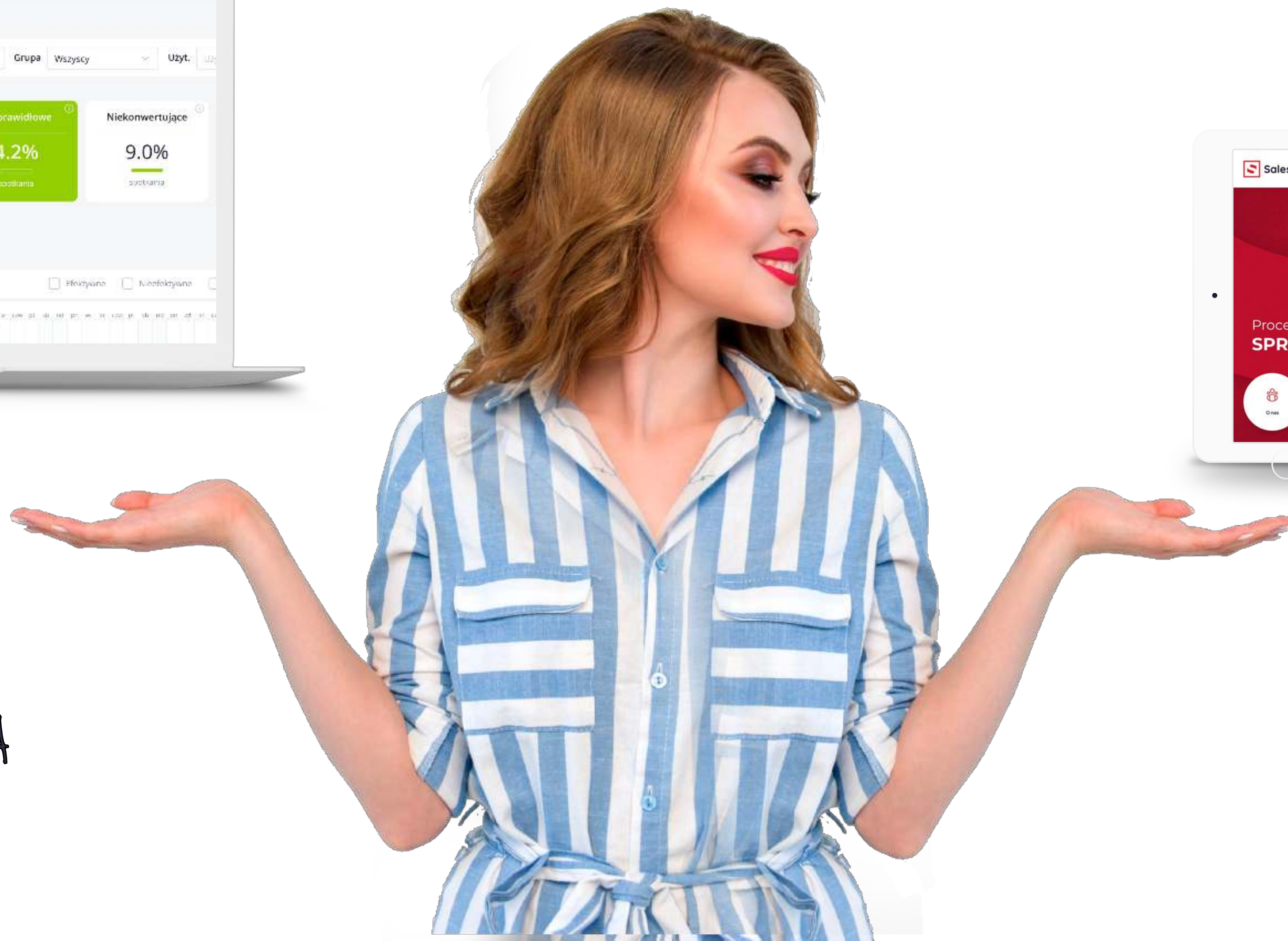
SALESBOOK

Aplikacja dla sprzedawców nowej generacji

TABLET DLA
SPRZEDAWCY

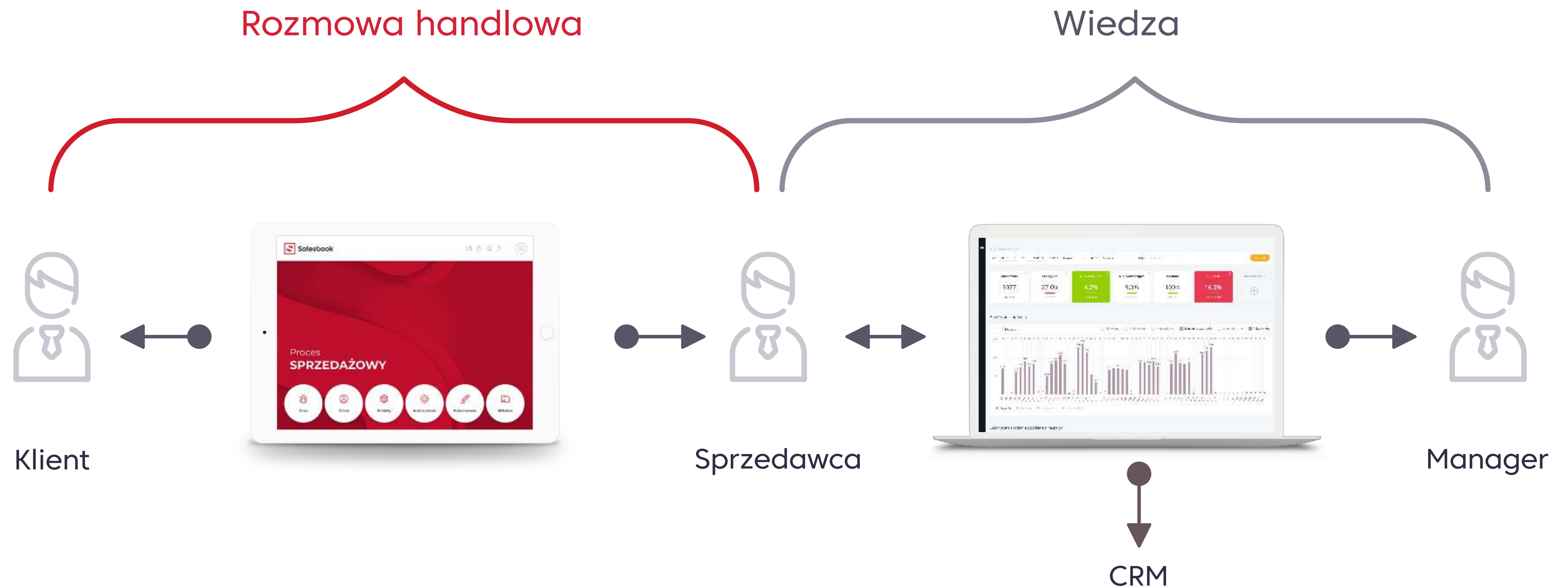


DASHBOARD
DLA MANAGERA



SALESBOOK

Jak działa?



- Prezentacja firmy
- Analiza potrzeb
- Profil klienta
- Prezentacja produktów
- Oferta
- Wysyłka podsumowania

- Jakość rozmów
- Jakość materiałów marketingowych
- Aktywność klienta
- Raporty i analityka jak sprzedają najlepsi sprzedawcy

Przykłady



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany



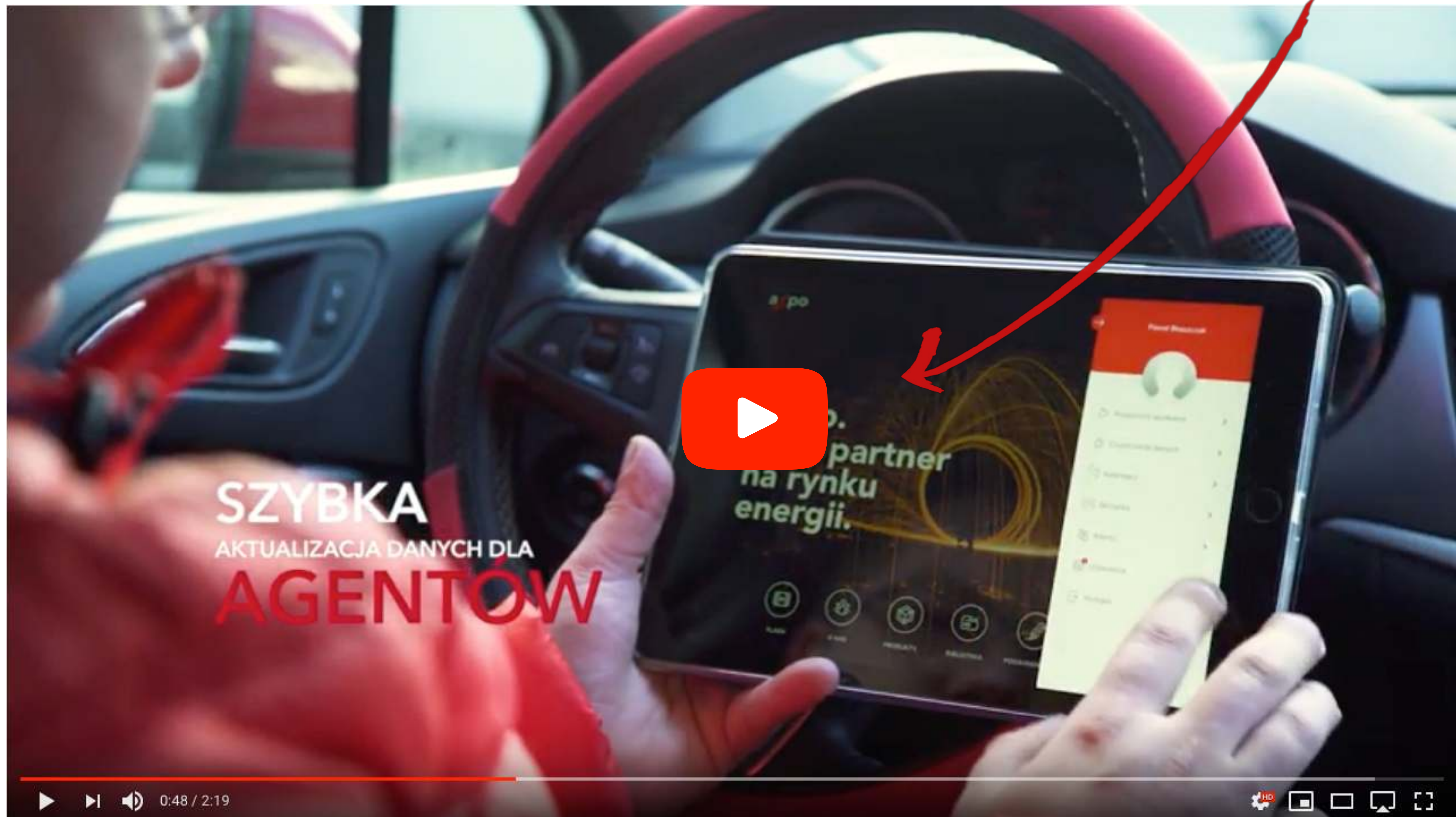
Mobile Trends
Awards

Nominowany

SALESBOOK

Sprzedaż energii door-2-door

KLIKNIJ ŻEBY ZOBACZYĆ FILM



SALESBOOK

Sprzedaż motocykli

KLIKNIJ ŻEBY ZOBACZYĆ FILM



SALESBOOK

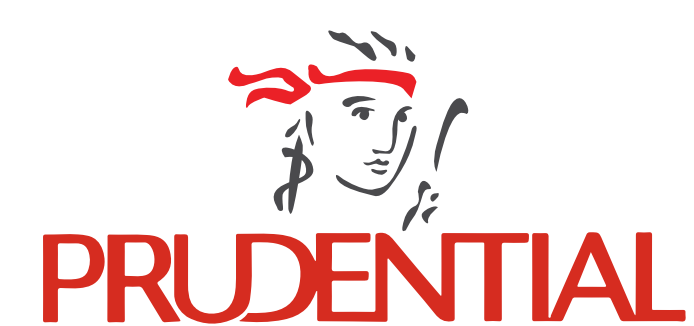
Wybrani klienci



BMW Motorrad



DAIMLER



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Korzyści



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany



Mobile Trends
Awards

Nominowany

KORZYŚCI

Zadowolony Klient

01

Ta firma jest profesjonalnie zarządzana

Mam bezpieczeństwo usługi

02

Sprzedawca jest ekspertem

Mam zaufanego doradcę

03

Rozumiem produkt i korzyści

Wiem co kupuję i dlaczego w tej firmie

04

Mam pełny komfort decyzji

Mam podsumowanie na emailu

KORZYŚCI

Skuteczniejszy Sprzedawca

01

Nie muszę pamiętać detali

Skupiam się na sterowaniu rozmową i reakcjach klientów

02

Rozmowy są dopasowane do profili klientów

Mam trafność oferty i argumentów

03

Jest pełny crosselling

Mogę skutecznie sprzedawać więcej grup produktowych

04

Mam komfort pracy i więcej spotkań

Spotkania są krótsze, skuteczniejsze bo widzę klienta po rozmowie

KORZYŚCI

Kompetentny Manager

01

Szybko podnoszę skuteczność przeciętnych sprzedawców

Kompetencje i umiejętności

02

Mam materiał do coachingu i szkoleń

Trafność decyzji wynikająca z wiarygodnych danych

03

Praca zespołowa i nowe standardy pracy

Nowe elementy do systemu motywacyjnego i planowania celów

04

Mam pełną kontrolę aktywności ludzi

Kto? Co? Gdzie? Kiedy? Jak?

KORZYŚCI

Proaktywne Wsparcie Sprzedaży

01

Szybko zarządzamy kontentem

Kompetencje i umiejętności

02

Mamy organizację uczącą się

Wiedza płynie od najlepszych do handlowców z deficytami

03

Mamy poprawę komunikacji dół/góra

Wnioski i najlepsze praktyki są wdrażane w całej strukturze

04

Mam kontrolę jakości materiałów marketingowych

Nowe możliwości oddziaływania na klientów

KORZYŚCI

Efektywniejsza firma

01

Redukcja kosztów osobowych

Szybkie wdrożenie nowych, nie z branży, tańszych sprzedawców

02

Redukcja kosztów materiałów

Oszczędności w zakresie wsparcia sprzedaży (procesy sprzedażowe, szkolenia, motywacja, materiały marketingowe)

03

Wzrost przychodów – grupy produktowe

Wzrost wartości spotkania handlowego - crosseling

04

Wzrost przychodów – wzrost skuteczności

Skokowy wzrost skuteczności grupy przeciętnych sprzedawców

O nas



**European
Start-up Days**

Finalista



**Wolves
Summit**

Finalista



**CEE
Released**

Nominowany

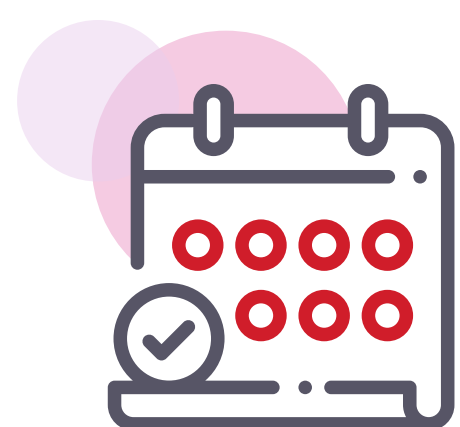


**Mobile Trends
Awards**

Nominowany

SALESBOOK

Salesbook w liczbach



3 lata

Salesbooka na
rynku



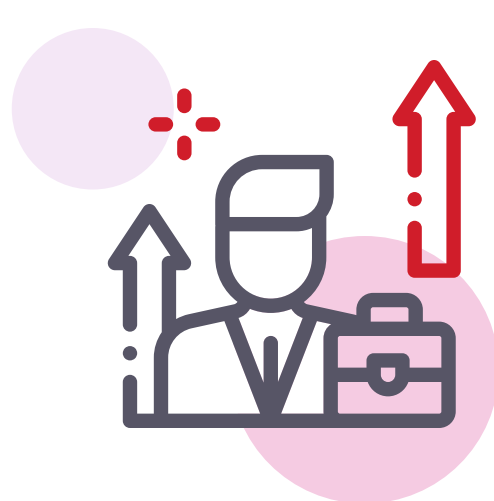
20 +

zaangażowanych
pracowników



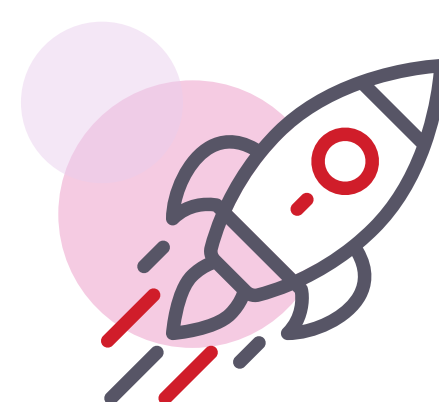
17%

o tyle średnio
skracamy proces
pozyskania klienta



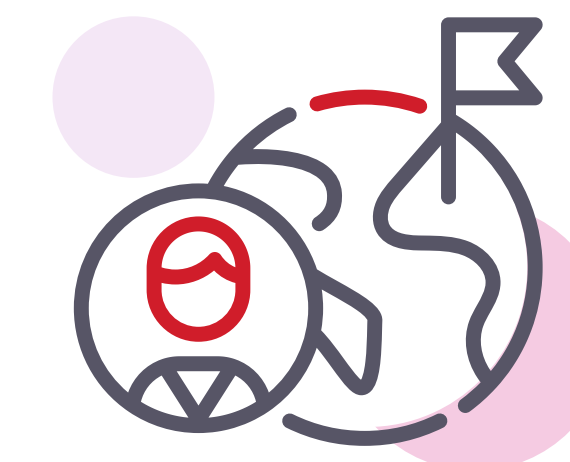
27%

o tyle średnio
zwiększamy
sprzedaż



134%

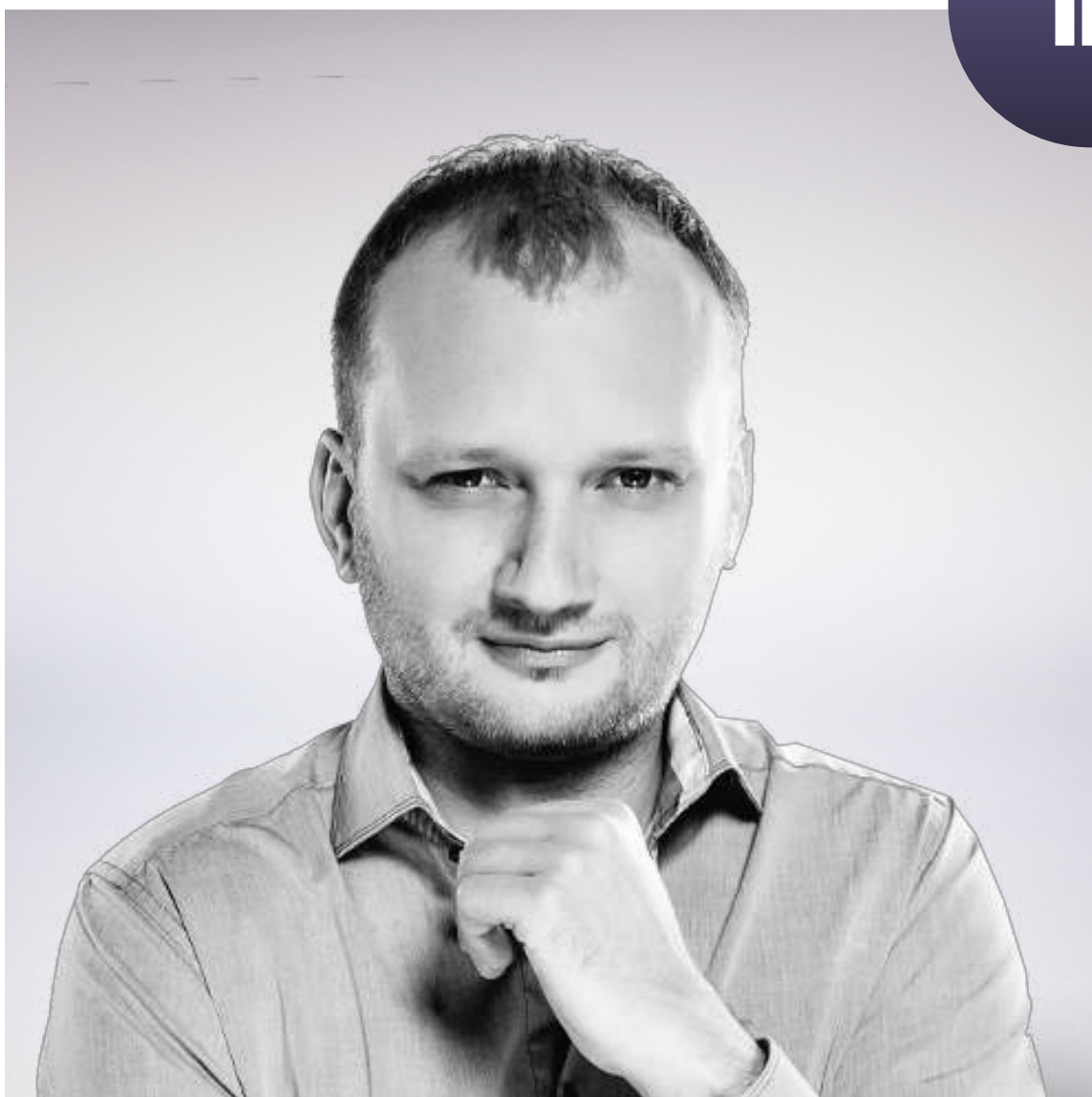
w takim tempie
rośniemy rok do roku



50 000 +

sprzedawców i managerów
z całego świata korzysta
z Salesbooka

Ludzie



Jacek Maciak

CEO / co-founder

Związany z rynkiem TMT (Technologie, Media, Telekomunikacja) od kilkunastu lat. Posiada rozległe doświadczenie w obszarze biznesowym nowych technologii połączone z wiedzą techniczną w zakresie informatyki, telekomunikacji i bankowości. Absolwent studiów informatycznych Uniwersytetu Łódzkiego, European Business Studies w Fachhochschule Osnabrueck oraz Executive MBA w University of Quebec at Montreal (UQAM) i Szkoły Głównej Handlowej (SGH).

– **Witchcraft Studios Sp. z o.o.**
CEO

– **Espondi Sp. z o.o.**
CEO

– **Giesecke & Devrient GmbH**
Country Manager

– **4M, Sagem Orga Representative**
Managing Director

Ludzie



in

Maciej Głowacki

CTO / co-founder

Od ponad 20 lat pomaga firmom w tworzeniu cyfrowych produktów, wdrażaniu systemów IT, a także skalowaniu procesów biznesowych. Doświadczenie zdobywał w pracy dla takich firm jako ASSECO, COMP czy Daily.pl. Prowadzi własny software house świadczący usługi dla największych firm w Polsce. Od ponad trzech lat związany z projektem Salesbook, w którym rozwija aplikację od strony technologii i biznesu.

— **ASSECO Bussiness Solutions S.A.**

Dyrektor oddziału Rzeszów

— **Softlab Trade Sp. z o.o.**

Dyrektor ds. wdrożeń Oddział Rzeszów

— **COMP Rzeszów S.A.**

Analitik rynkowy

— **Politechnika Rzeszowska**

Pracownik naukowy

KTO TWORZY SALESBOOK

Rada nadzorcza



Robert Ługowski

CEO Cobin Angels
Board EBAN



Kuba Dudek

Investment Manager
Speed Up VC Group



Michał Kulka

CEO at Gakko
Advisory



Nicolas Jedraszak

G.M. Poland
at Wolt



KTO WSPIERA SALESBOOK

Wspierają nas

Partnerzy technologiczni



Partnerzy biznesowi



KTO KORZYSTA Z SALESBOOK

Nagrody



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany



Mobile Trends
Awards

Nominowany

KTO KORZYSTA Z SALESBOOK

Nagrody



Laureat
European
Start-up Days



Laureat
Wolves
Summit

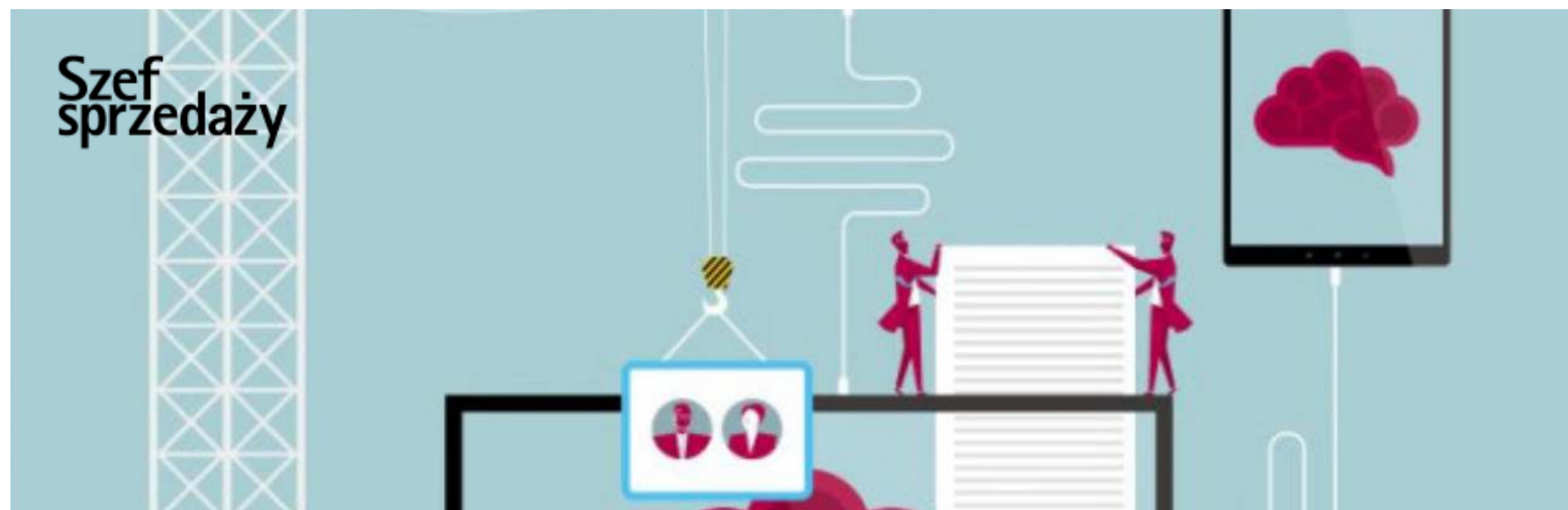


Nominacja
Mobile Trends
Awards

PRASA

Media o nas

2019



SZEF SPRZEDAŻY

Salesbook. Sprzedaż wymyślona na nowo

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and bingo playing for the fun and excitement it provides, others may experience



EUROPEAN STARTUP DAYS

Salesbook zwycięzcą w swojej kategorii European Start-up Days

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and



CCNEWS

Salesbook wdrożył swoje rozwiązanie w Grupie Energa



NETTG

Aplikacja Salesbook Grupy Energa pomaga klientom dobrać ofertę

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and

2018



STARTUP MAGAZINE

CobinAngels i SpeedUp Group inwestują w Salesbook

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and



RZECZPOSPOLITA

Salesbook - Startup z Rzeszowa z wyceną 12 mln zł

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and



STARTUP POLAND

Salesbook, narzędzia handlowe Sales Re-invented

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and



MAM BIZNES

Polish Tech Night #4 edycja w Berlinie

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and

2017



MAM STURTUP

Klient chce więcej, dlatego dział sprzedaży musi się zmieniać.

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and



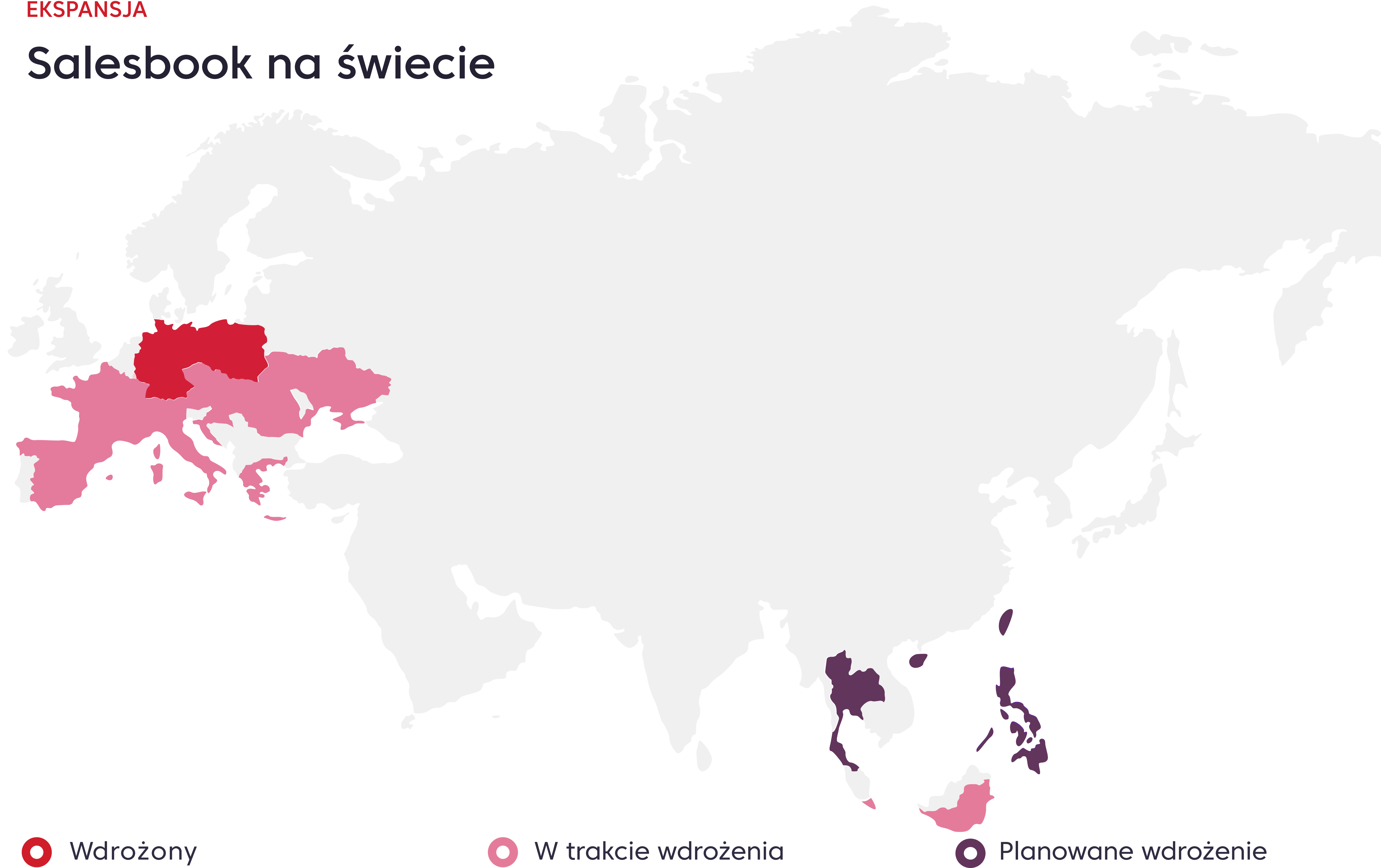
LAWMORE

LAWMORE reprezentuje spółkę Salesbook - inwestycja SpeedUp

While most people enjoy casino gambling, sports betting, lottery and

EKSPANSJA

Salesbook na świecie



Kontakt



European
Start-up Days

Finalista



Wolves
Summit

Finalista



CEE
Released

Nominowany



Mobile Trends
Awards

Nominowany

KONTAKT



Jacek Maciak

PREZES ZARZĄDU

+48 600 020 888

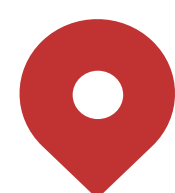
jacek@salesbook-app.com

www.salesbook-app.com



Londyn

51 Holland Street,
London W8 7JB, UK
+44 203 807 0179



Warszawa

ul. Sienna 39,
00-121 Warszawa
+48 22 300 18 95



Rzeszów

Piłsudskiego 32,
35-001 Rzeszów
+48 17 715 02 52