

Teljesítmény

Teljesítmény az előfizetés eddig eltelt időszaka alatt

Megjelenések száma
14 518

Átkattintási arány
12%

Kattintások száma
1706

Megjelenések száma:

Ennyi beszerző találkozott az Önök hirdetésével, miközben terméket vagy szolgáltatást keresett.

Átkattintási arány:

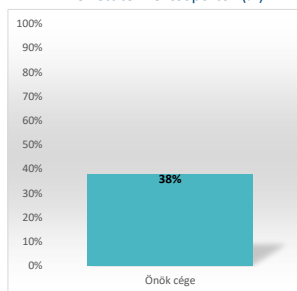
Ilyen arányban követte a megjelenést kattintás a beszerzők részéről.

Kattintások száma:

Azok közül akiknek megjelent cégük hirdetése a táblázat.hu-n, ennyien kattintottak rá a hirdetésre és nézték meg részletesen az Önök táblázat.hu-s adatlapját.

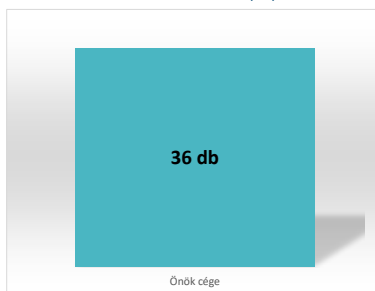
Attraktivitás

Felvett termékcsoportok (%)



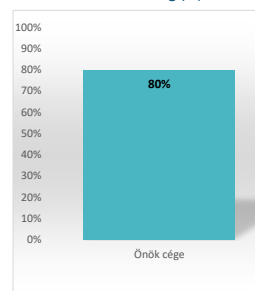
A táblázat.hu-n minden témakör 100-200 termékcsoportra van bontva. A felvett termékcsoportok alapján döntjük el, hogy melyik cég milyen megkereséseket tud kiszolgálni. Önök a fenti arányban jelöltek meg termékcsoportokat.

Feltöltött termékek (db)



A táblázat.hu olyan, mint egy népszerű kiállítás, ahol cége is kiállító. A standját viszont Önnek kell feltölteni a látogatók számára érdekes és vonzó "portékával", mert csak így lesz képes érdeklődőket szerezni. Egy üres standhoz nem megy oda senki.

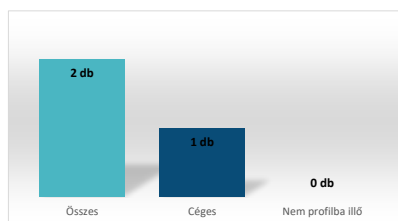
Kitöltöttség (%)



Az, hogy egy adott terméket illetve magát a céget milyen részletesen mutat be, nagymértékben meghatározza a rákattintások és az ajánlatkérések számát.

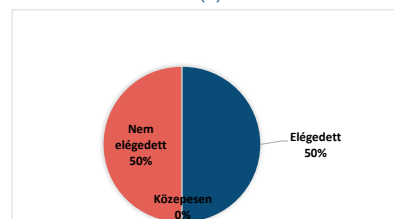
Ajánlatkérések eredményei

Ajánlatkérések megoszlása (db)

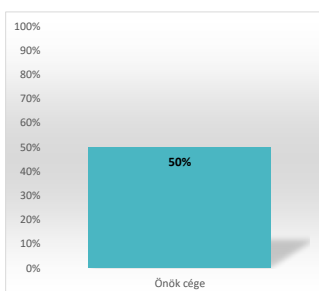


Visszajelzések

Az Önök elégedettsége az ajánlatkérésekkel kapcsolatban (%):

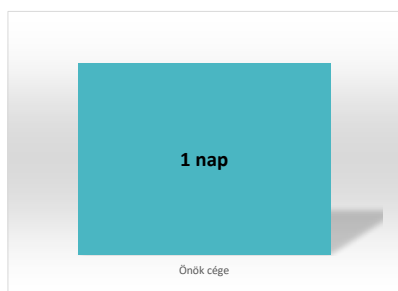


Ajánlatkérés kezelése



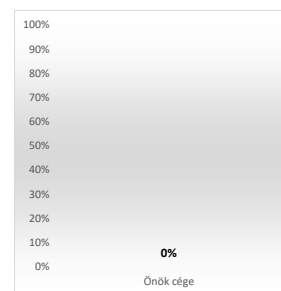
A fenti arányszám mutatja, hogy az ajánlatkérések mekkora részét választotta meg cégük. Nagyon fontos, hogy minden egyes ajánlatkérésre válaszoljanak, akkor is ha az éppen nem vág profilba vagy kisebb dologra vonatkozik. Érdemes mindig telefonon is felhívni a beszerzőt, mert gyakran kiderül, hogy más megoldásra van szüksége és így kötődik meg az üzlet.

Válaszidő (nap)



A beszerzők ennyi napot várnak átlagosan amíg megérkezik az ajánlat Önöktől. A rövid válaszidő az egyik döntő tényező abban, hogy ki nyeri az üzletet. A legjobb persze, ha nem csak rövid időn belül ajánlatot ad, hanem egyből fel is hívja a beszerzőt és utánköveti a folyamatot.

Kontakt adatok kezelése



Megmutatja, hogy Önök milyen arányban töltötték le az ajánlatkérő telefonszámát, milyen arányban hívták fel. A legtöbb üzlet megkötéséhez elengedhetetlen, hogy fel is hívja a beszerzőt. A nyerő stratégia, ha minden beszerzőt egy új potenciális hosszútávú partnernek kezel, nem pusztán az adott pillanatban felmerült igényéből indul ki.

Cégek akik ajánlatot kértek Önöktől

NIKETRANS AGRO+BAU Ipari és Kereskedelmi Kft. (365 Mft)