

PRODEJ

CO ZÍSKÁTE:

- Doporučení na zlepšení výkonnosti prodeje s ohledem na:
 - Zvýšení zisku
 - Zvýšení obrátu a podílu na trhu
 - Snížení nákladů
- Snížení nákladů na řízení prodeje, díky outsourcingu prodejní a administrativní podpory
- Externí, nezávislý a objektivní pohled na obchodní procesy je prokazatelně efektivnější ve srovnání s interně vedenými změnami v řízení prodeje
- Rychlá a nezávislá implementace změn za pomoci našich konzultačních kapacit a zkušených obchodních manažerů
- Minimalizace zásahu do fungování firmy



AUDIT

Prodejní audit může být rozdílem mezi úspěchem a neúspěchem Vašeho podnikání hlavně z následujících důvodů:

- Prodej a Marketing jsou klíčové komponenty růstu a profitability. Zlepšení Prodeje a Marketingu dramaticky vylepší firemní finanční ukazatele.
- Prodejní audit poskytuje externí, nezávislý a objektivní pohled na obchodní procesy. Následné optimalizace mají prokazatelně lepší efektivitu, než opakované interně vedené změny v řízení prodeje.
- Prodejní a Marketingové výdaje tvoří výrazné náklady ve většině organizací. Vyhodnocování jejich efektivit je základní součástí řízení a finanční disciplíny.



KOMPONENTY:

Mezi auditované oblasti patří:

- Prodejní proces
- Prodejní strategie
- Podpora prodeje
- Plánování a reporting
- Lidské zdroje a motivace
- Prodejní náklady a efektivita

DOPLŇKOVÉ SLUŽBY:

- Optimalizace prodeje
- Průzkum spokojenosti mezi zákazníky (stávající/rozpracovaní/noví/ztracení)
- Mystery shopping

METODY A POSTUP:

- Analýza vstupních dat, příp. i jejich získání a konsolidace
- Pohovory, workshopy s klíčovými zaměstnanci, prodejním týmem, příp. externími partnery
- Průzkumy mezi zákazníky
- Závěrečná zpráva s klíčovými ukazateli výkonnosti, doporučeními ke zlepšení včetně finančních dopadů a její prezentace vedení organizace.

OPTIMALIZACE

Optimalizace prodeje vychází z doporučení Prodejního auditu a je neméně důležitá jako audit samotný. Úspěch Optimalizace prodeje je závislý zejména na:

- Objektivním výběru optimalizovaných oblastí prodeje a nezávislém nalezení ideálních opatření nutných k implementaci.
- Rychlé implementaci v celé organizaci, díky okamžitě dodané kapacitě našich konzultantů a specialistů.
- Nezávislé implementaci třetí stranou, která není jakkoliv zainteresovaná na stávající organizační struktuře organizace a možných osobních zájmech jednotlivých pracovníků a týmů.

KOMPONENTY:

Standardní součástí Optimalizace:

- Optimalizace prodejního procesu
- Nastavení distribuční a prodejní sítě
- Nastavení prodejního a provizního plánu
- Zlepšení marketingové a prodejní podpory
- Optimalizace/Implementace CRM systému a reportingu
- Zefektivnění náboru a rozvoje prodejního týmu

METODY A POSTUP:

- Prioritizace oblastí prodeje, které mají být optimalizovány s managementem
- Projektový plán jednotlivých kroků a nápravných opatření nutných k implementaci
- Implementace optimalizace v organizaci ve spolupráci s managementem

DOPLŇKOVÉ SLUŽBY:

- Řízení prodeje - outsourcing
- Výběrové a rozvojové centrum pro prodejce a management týmu (Assessment/Development Centrum)



PRODEJ III ŘÍZENÍ

Řízení prodeje je rutinní činnost navazující na Optimalizaci prodeje. Její úspěch je závislý na několika klíčových faktorech:

- Náboru, testování a rozvoji prodejního týmu s cílem udržet prodejní tým s co možná nejvyšší výkonností.
- Prodejní plánování, tvorba a údržba provizních schémat s ohledem na co nejefektivnější prodejní strategii v měnících se tržních podmínkách a motivaci prodejního týmu.
- Monitorování denních prodejních aktivit s cílem neustálého zefektivňování výkonu prodejců a zaručení plnění obchodních cílů organizace v budoucnu.

KOMPONENTY:

Portfolio našich služeb v oblasti Řízení prodeje:

- Outsourcing řízení/administrativy prodeje
- Dočasný (krizový) obchodní management
- Lead management (Web, Telesales, Direct mail)
- Řízení prodejních kampaní a eventů pro zákazníky
- Koučink, trénink a rozvoj prodejního týmu

METODY A POSTUP:

- Součástí dodávaného Řízení prodeje může být:
- Správa a údržba CRM systému, reporting prodejních aktivit, prodejů a provizí, forecasting
- Jednorázové dodání dočasného (krizového) obchodního manažera
- Pronájem obchodního manažera (kouče) na částečný úvazek
- Outsourcing Lead managementu, případně externí domlouvání prodejních schůzek
- Sledování a kontrola vykázaných prodejních aktivit prodejců (CRM, obvolávání zákazníků, Geolokace GPS)
- Organizace prodejních akcí, seminářů, prezentací nebo eventů pro zákazníky
- Organizace motivačních soutěží, incentivních kampaní a konferencí pro obchodní týmy
- Tvorba nebo aktualizace informačních a školicích materiálů pro podporu optimalizovaných prodejních a podpůrných činností
- Vškolení pracovníků v optimalizované prodejní organizaci

DOPLŇKOVÉ SLUŽBY:

- Průzkumy spokojenosti potenciálních/získaných/ztracených zákazníků a zpětná vazba na prodejce
- Výběrová a rozvojová centra prodejního týmu (Assessment/Development Centrum)

