

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

До сих пор очень многие компании не понимают важности системного подхода к построению сбытовых структур. Максимальный эффект можно получить, только формализуя и стандартизируя работу подчиненных. Сбалансированная система продаж меньше зависит от работы отдельных «звездных» менеджеров и обеспечивает высокую эффективность.

О заказчике

Компания Alpein Software из Германии занимается разработкой на стеке технологий TYPO3, PHP, HTML/CSS, SASS, Vue.JS, а также имеет собственные продукты в сфере кибербезопасности.

Особое внимание компания уделяет комплексной поддержке веб-проектов и ИТ-сетей. Предлагает востребованную и сертифицированную альтернативу продуктам из США.

Проблема

Компания «ALPEIN Software» столкнулась с отсутствием сформулированной стратегии развития системы продаж и трудностями с нахождением менеджеров по продажам.

Компания поставила задачу увеличить объем выручки от B2B по продуктовому направлению.

Нюансы

Компания не имела прописанного процесса продажи, основатели не имели достаточных знаний об эффективном управлении продажами, а менеджеры по продажам обладали слабыми профильными навыками.



Почему выбрали Гринбизнес

Мы получили рекомендацию от наших партнеров по маркетингу обратиться к компании Гринбизнес. Они советовали их как экспертов в своем деле.

Комментарий ALPEIN Software

Наша компания обрабатывала входящие заявки, но они недостаточно часто конвертировались в сделки, а поиск новых клиентов не велся.

Pavel Hasanov, Co-Founder & CFO

Этапы

01

Анализ рынка и аудит отдела продаж

Провели анализ рынка и выявили слабые стороны отдела продаж. Создали описание процесса продаж для разных сегментов ЦА компании.

02

Тактика и технология продаж

Мы разработали тактики активных продаж и полную технологию продаж, чтобы снять страх перед этой задачей. Чтобы масштабировать отдел продаж, мы сопровождали адаптацию full time продавца.

03

Тренинговая программа и сопровождение

Чтобы продавцы закрывали больше сделок, мы провели практическое обучение, а также сопровождали сделки. Был проведен коучинг по управлению продажами для руководителей.

04

Sales Kit и другие материалы

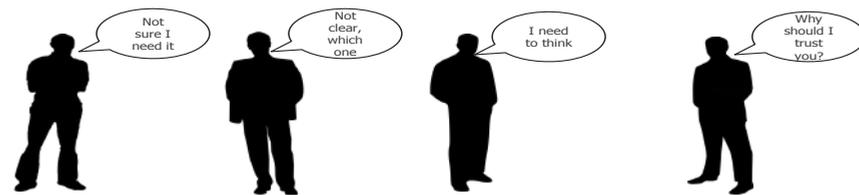
Разработан Sales Kit, включая шаблон КП и шаблоны писем. Созданы памятки по ключевым действиям на цикле продаж для менеджеров.

HOW TO CLOSE DEALS

Each deal passes through your sales process, but not each deal gets closed and won.

To understand, why it happens so, you have to consider the psychological aspect of the sale communication.

There are four basic stages of communication with your future client.



To close the deal lead the client through all these stages.

To accelerate the passing through the stages you may use the speech modules highlighted with italics.

<p>Uncertain to certain</p> <p>Build sympathy Inform the lead about new opportunity for his security. Propose a discussion</p> <p><i>I am not selling anything now and just would to know, is data security a relevant topic for you?</i></p>	<p>Not specific to specific</p> <p>Ask Qualification questions <u>Consult the client</u> Propose an individual offer</p> <p><i>I am not trying to persuade you to buy anything now, but it's important for me to know; are we talking about cooperation this year or next year?</i></p>
<p>Mistrust to trust</p> <p>Give the client time to think Show yourself as a person Start personal aspect of relation</p> <p><i>I know how hard it is to choose. I am sure that this will be a good choice for you, because I put my personal reputation on it. You can trust me.</i></p>	<p>Convenient to commit</p> <p>Discuss offer Consider client's wishes Handle objections</p> <p><i>I am not forcing you to make the decision right now, but the price offering has a limited deadline. What can I do for you to decide now?</i></p>

REMEMBER: ALMOST NO DEAL CLOSES 'BY ITSELF'.
SO HELP THE CLIENT TO BUY.

Система продаж

Этапы построения системы продаж

01 Разработан полный sales kit под несколько сегментов ЦА

Разработан полный регламент продаж 02

03 Разработана тактика и технология продаж

Проведены тренинги отдела продаж и коучинг руководителей 04

05 Этап сопровождения сделок



Комментарий Green Business

Ребята проявили ответственный и усидчивый подход. Целеустремленно усваивали все техники, которые мы разбирали. Старались сразу их применять, поэтому результат не заставил себя ждать.

Комментарий ALPEIN Software

До нашего знакомства с Гринбизнес и Андреем я почти ничего не понимал в продажах. У меня были отличные знания IT сферы, но я не понимал, как их применить в продажах.

После проведенных Андреем тренингов по управлению продажами, для меня стал более прозрачен процесс продажи и заключения сделки.



Итоги

За 6 месяцев проекта решена задача загрузки разработчиков работой. Было привлечено 3 крупных B2B клиента на продукты компании. Совместно с основателями решили стратегические вопросы развития «ALPEIN Software».

Комментарий Pavel Hasanov

В результате работы была решена проблема обработки входящих заявок, позволяющая конвертировать входящий лид в клиента. Разработанная технология продаж и Sales Kit позволили делать активные заходы. Мы хотим продолжить сотрудничество с Гринбизнес для масштабирования отдела разработки.

Цифры

5 раз увеличилось количество крупных клиентов за 3 года

В результате работы созданы предпосылки и конкретные инструменты для масштабирования продаж компании в Европе.



Отзыв о работе Green Business

Компания Alpein Software обратилась в агентство GreenBusiness осенью 2017 года для повышения квалификации по управлению продажами по рекомендации от партнера. На тот момент наши продажи осуществлялись без четкой системы, и мы хотели решить эту задачу.

Компания GreenBusiness предложила нам программу постепенного изменения наших практик продаж. Вначале мы прошли курс обучения навыкам личных продаж B2B и управления воронкой продаж. В результате количество наших потенциальных сделок увеличилось, и они стали быстрее продвигаться по воронке.

В январе 2018 года GreenBusiness разработали и помогли внедрить комплексную технологию продаж, охватывающую разные направления нашего бизнеса.

В результате нашего сотрудничества наши продажи приобрели системный характер, денежный поток стабилизировался, что позволило строить более долговременные планы развития. Технология продаж показала себя как понятный и эффективный инструмент. Мы благодарны агентству GreenBusiness за полезное и плодотворное сотрудничество!


С уважением, Павел Хасанов
CEO Alpein Software





Green Business

www.greenbizzz.ru



8 (812) 389 39 60



info@greenbizzz.ru

