

КЕЙС

# ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



**СовПЛИМ**  
(филиал в Индии)

Успешность компании, ее конкурентоспособность всегда во многом зависит от правильно выстроенных процессов взаимоотношений с клиентами, хорошо организованного отдела продаж. Филиал предприятия “СовПлим” в Индии показывал весьма скромные

## **О заказчике**

АО «СовПлим» – ведущий российский производитель оборудования для обеспечения здоровых и безопасных условий труда на производстве. Сегодня “СовПлим” располагает собственным производством и широкой сетью филиалов и дилеров по всей России, странам ближнего и дальнего зарубежья, странам Востока и Африки.

## **Проблема**

Компания «Совплим» столкнулась с типичной проблемой вывода отдела продаж на окупаемость. Имела место текучесть кадров в отделе продаж подразделения в Индии, относительно слабая подготовка сотрудников в части техник личных продаж и проблемы управляемости воронки продаж. В процессе аудита было выявлено попытки менеджеров навязывания продуктов и низкая способность дожима сделок. В связи с недавним приемом на работу 4 новых сотрудников руководство решило окончательно отладить работу продаж индийского филиала.

## Нюансы кейса

Все материалы и тренинги было необходимо подготавливать на английском языке.

Оптимизация системы продаж должна была проводиться с учетом рынка Индии и стран Востока.



## Почему выбрали Гринбизнес

В ходе переговоров мы продемонстрировали наши кейсы работы за рубежом, в частности, наш индийский проект с производителем “Ярославские краски”.

## Комментарий СовПлим

«Мы не ожидали, что тренинговые материалы будут настолько качественными.»

*А. Анищенко Исполнительный директор*

## Этапы

01

### Анализ рынка и аудит отдела продаж

Вместе с руководителем экспортного направления мы отсегментировали приоритетные модели оборудования “СовПлим” для рынка Индии и разработали систему аргументации по каждой модели.

Анализ работы менеджеров в CRM и личные интервью позволили выявить, что менеджеры имеют достаточно высокий уровень мотивации и при этом никогда не проходили обучение навыкам личных продаж. Были также выявлены недостаточно эффективные практики управления воронкой продаж, в частности, фокус на количестве звонков, а не результативных встреч.

03

### Тренинговая программа

Цель: повысить личные навыки конверсии у менеджеров по продажам.

Для отдела продаж филиала в Индии был проведен двухдневный интенсивный курс тренингов, рассчитанный на практическое обучение навыкам сотрудников отдела продаж.

02

### Разработка комплекта материалов по работе продавцов

Цель: визуализация подачи информации и данных для менеджеров по продажам с целью повышения эффективности их работы.

Для отдела продаж были разработаны 2 памятки и 4 инфографики на английском языке в корпоративном стиле компании.

Presenting value: MT oil mist filter



Advantage	Feature	Profit of the client
<i>Mr. Client, please pay attention to its...</i>	<i>The main features are:</i>	<i>With this equipment you get...</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- modular design, which allows usage at various production facilities providing required capacity</li> <li>- returning of captured oil into the work process</li> <li>- choice of filtration media (possible filtration of chips or smoke)</li> <li>- long service life</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- oil mist filtration</li> <li>- aiflows from 2000 cmh to 15000</li> <li>- modular design</li> <li>- self draining</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- less downtime of the main equipment</li> <li>- less medical expenses for staff</li> <li>- less oil consumption</li> <li>- less cleaning expenses for premises</li> </ul>

# КЕЙС «ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ ФИЛИАЛА СОВПЛИМ В ИНДИИ»

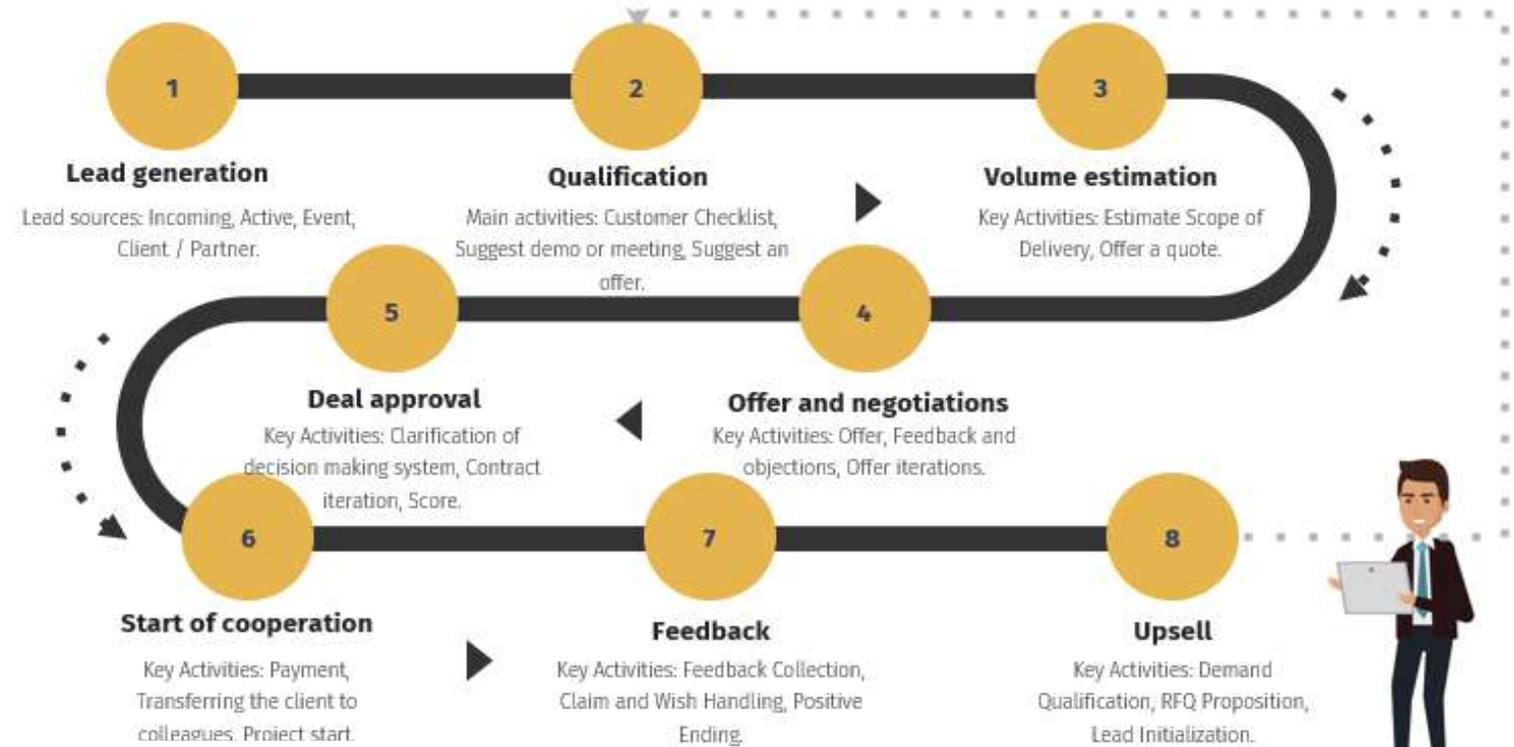
**SovPlym HOW TO HANDLE OBJECTIONS FROM YOUR CLIENT**

An objection is a positive communication signal which marks that the client has taken your proposal seriously and considers it now. Practically every objection can be handled.

<p><b>1 Listen.</b> If the client makes a long speech, use the active listening techniques.</p> <p><i>It's expensive!</i></p> <p>Yes...</p>	<p><b>2 Show empathy.</b> That means that you show your understanding, why the client thinks so. Showing empathy and agreeing are different things.</p> <p><i>...the price is indeed an important aspect of each good and service.</i></p>
<p><b>3 Neutralize</b> – meaning that you say a statement that not necessarily contradicts the objection, but makes it less relevant.</p> <p><i>At the same time, when you invest in security in a company, you do not just spend money, you get protection against losses.</i></p>	<p><b>4 Lead to the real reason of the objection.</b> This might be a direct question.</p> <p><i>Is the price the only reason or is there anything else that bothers you?</i></p>
<p><b>5a</b> If the client tells the real reason and we feel that he is telling the truth.</p> <p><i>Propose a decision that would help the client to buy.</i></p>	<p><b>5b</b> If the client expresses another objection, and we feel that he/she is sincere with us.</p> <p><i>Just repeat the handling procedure starting with step 1.</i></p>



## SOVPLYM SALES PROCESS



## 10 advantages of our products

- Advanced Mobility**  
Mobility of equipment, allowing the use of one unit in several work areas.
- Affordable equipment models**  
This gives us an advantage over competitors and a powerful argument over the client.
- Savings on OPEX**  
Our equipment allows you to save electricity, payments on sick leave, etc.
- Convenient delivery**  
The ability to deliver equipment and its installation anywhere in India and the world.
- Reducing equipment downtime**  
Less downtime of the main equipment  
- less medical expenses for staff  
- less oil consumption  
- less cleaning expenses for premises
- Employee Health Protection**  
Workspace safety with our equipment protects the health of employees.
- 20+ years of experience**  
Our experience in this market allows us to provide high quality equipment and the best expert evaluation.
- Easy to maintain**  
Our equipment is easy to commission and easy to maintain in the future.

- Profitable terms**  
For each client, we are ready to select individual conditions of cooperation.
- Time saving**  
The latest equipment will solve a lot of your pains and save time in the future.



## **Комментарий из нашей команды**

«Было потрясающе наблюдать, как после тренинга загорелись глаза у индийских сотрудников “СовПлим”.»

*Андрей Майборода  
тренер, директор агентства Гринбизнес*



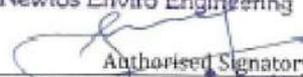
## **Комментарий начальника отдела**

«Реально после тренинга ребята наконец-то заработали, все задвигалось с новой энергией. Два из четырех наших продавцов закрыли свои первые сделки в течение месяца.»

*Сергей Шукан  
начальник экспортного отдела АО “Совплим”*



## Итоги

Sl. No.	Description	Qty	Unit Price (INR)	Total (INR)
1	HOSE SF-300-130	30	11720	351390.7
2	Electrically Driven Exhaust reel ARM-150-5/7,5	4	60590	242358.48
3	Gas Intake Nozzle Grip-ST-150x200	4	7960.7	31842.72
4	Remote control for the reels RD	4	47764	191056.32
5	Radial High Pressure Fan TEF-600	1	73563	73562.58
6	Three Phase Starter	1	2376	2376
<b>TOTAL AMOUNT (INR)</b>				<b>892792.8</b>
<b>Amount Chargeable (in words)</b>				
INR Ten lakh fifty three thousand four hundred ninty six only				
<b>IGST @ 18%</b>				<b>160703</b>
<b>TOTAL WITH TAXES</b>				<b>1053496</b>
for NEWTOS ENVIRO ENGINEERING For Newtos Enviro Engineering  Authorised Signatory Auth.				

В результате работы была решена проблема попыток навязывания продукта менеджерами по продажам.

Успешно прошло обучение сотрудников отдела по навыкам дожима сделок и применение их на практике.

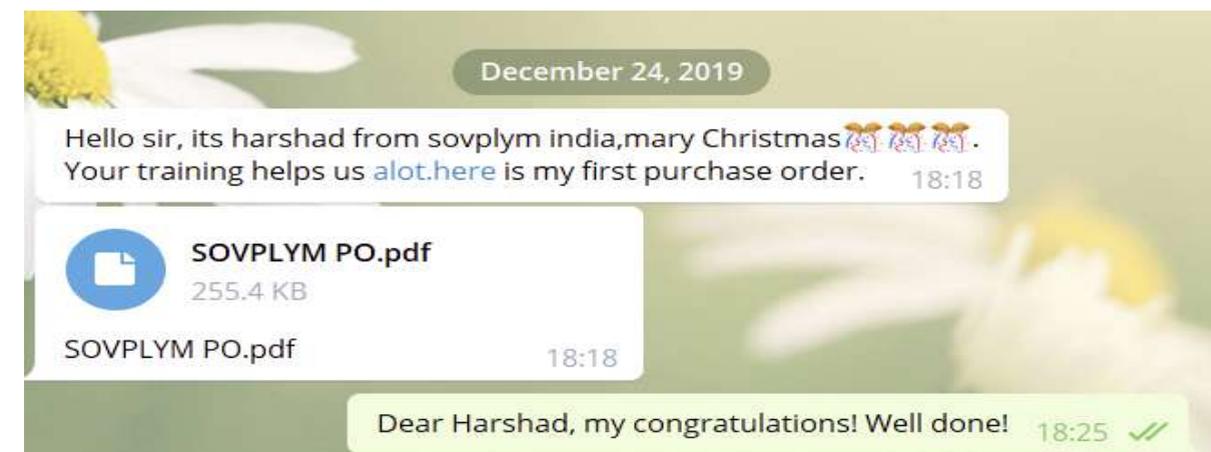
## Цифры

**2** МЕСЯЦА

В течение 2 месяцев филиал АО "Совплим" в Индии вышел на операционную окупаемость.

Между "Гринбизнес" и "СовПлим" был заключен новый контракт на оптимизацию работы системы маркетинга предприятия в России.

## Комментарий из отдела продаж в Индии





# Green Business

**WWW.GREENBIZZZ.RU** 

**ТЕЛ: 8(921)394-85-41** 

**INFO@GREENBIZZZ.RU** 