

ПОСТРОЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



За спиной у Гринбизнес не один десяток кейсов из ниши IT. Поэтому мы с удовольствием взяли за проблемы с которыми столкнулась компания «IT-Solution» и были рады помочь наладить их продажи.

О заказчике

IT-Solution создает популярные нишевые веб-площадки, веб-сервисы, приложения в соц-сетях. В активе компании — разработка индивидуальных отраслевых IT-решений для производственных, лизинговых, туристических компаний, ритейла, интернет-торговли. Компания находится в топе партнеров «Битрикс24» в 2019 году, доля заказов от них составила 40% и 25 млн рублей.

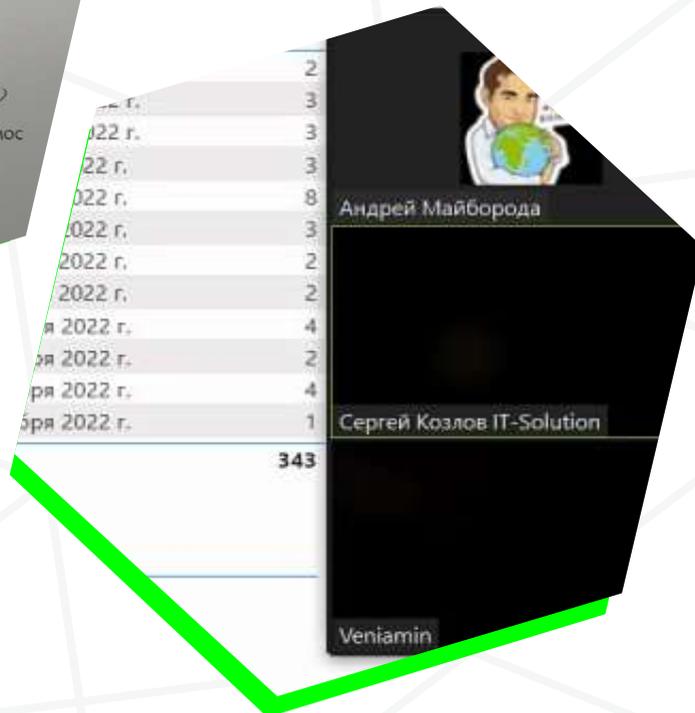
Проблема

В своей работе IT-Solution столкнулись сразу с несколькими проблемами в отношении продаж:

- низкой конверсией продаж;
- нехваткой кадров и трудностями найма сильных продавцов;
- невысокими личными навыками продаж у действующих менеджеров;
- отсутствием чёткой картины прогнозов по выручке и потерям.

Почему выбрали Гринбизнес

Большое портфолио кейсов с ИТ-компаниями в сочетании с рекомендацией от партнёра убедило руководство IT-Solution попробовать работу с нами.



Нюансы

Сложная автоматизация, настроенная в CRM компании, требовала особой осторожности внедрения.

У компании разработано несколько десятков приложений, ценность которых для клиента продавцы не очень хорошо понимали и поэтому мало их продавали.

Компания не имела эффективной стратегии привлечения сильных продавцов.

Этапы

01 Разработка системы продаж

Цель: разработать такую систему продаж, которая бы решала проблему низкой конверсии и помогала прогнозировать продажи компании.

- Была разработана книга продаж, которая включала в себя: портеры ЦА, схему бизнес-процесса продаж, скрипты для продавцов и регламент продаж.
- Разработаны системы мотивации и KPI, с понятными перспективами роста для менеджеров.
- Разработаны уникальные памятки по продуктам компании для усиления аргументации.
- Разработаны тактики активных заходов для 2 сегментов: производственных компаний и IT компаний. А также тактика дожима сделок.
- Переработано HR предложение компании для новых кандидатов.
- Внедрена оцифрованная и смартированная воронка продаж.

02 Усиление команды

Цель: найти в команду сильных менеджеров по продажам, которые могут показать хороший результат в короткий срок.

Для компании были найдены два менеджера по продажам в отдел, а также коммерческий директор.

03 Внедрение воронки и инструментов продаж с обучением команды

Цель: помочь достигнуть результатов команде менеджеров по продажам и усвоить полученные материалы.

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

Процесс сопровождения

За время сопровождения и внедрения CRM-системы контроля отдела продаж мы увидели непрерывный рост выручки от заведенных сделок и конкретную пользу от контроля отдела продаж:

- регулярное заполнения сделок в системе;
- конкурентную среду в отделе продаж;
- мотивацию по поиску клиентов;
- качественную проработку лидов по системе SMART.

Ниже приведен график роста выручки за период сопровождения в отделе продаж:



Также мы отслеживали персональную динамику по каждому сотруднику для более точного контроля развития и мотивации:



По итогу мы получили:

- стабильный рост и контролируемость отдела продаж;
- понимание слабых сторон каждого сотрудника и отдела в целом.



Тактика допродажи

ОБЩЕНИЕ НА ЭТАПАХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА



Согласование

Главная цель – проработать подходящий вариант для клиента и вывести на согласование договора

Возможное возражение

Рекомендуемый ответ

Есть другое предложение, мы не хотим сравнивать.

Я не настаиваю на сравнении сейчас, придет время и сравните, давайте просто пришлю информацию на почту и свяжемся позже?

Я не настаиваю на переходе к сотрудничеству с нами прямо сейчас, просто у нас есть бонусные часы и очень полезные приложения, может, рассмотрите?

А что делать, если есть лицензия, но мы хотим работать с вами?

Смотрите, у нас здесь 2 варианта
 1. Вы приобретаете лицензию у нас, срок действия лицензий суммируется, и Вы получаете бесплатные часы работ от нас.
 2. Работаем с Вами за коммерческие часы. Согласовывать с предыдущим поставщиком не нужно. Давайте я вам пришлю перечень действий вместе с договором на сотрудничество?



Комментарий Гринбизнес

ИТ-компании - наш "домашний стадион", на котором мы почти всегда выигрываем, создавая сильные внедрения. В работе с АйТи Солюшен получили особое удовольствие от синергии наших инструментов и крутой компетенции автоматизации процессов, которая позволила сделать действительно удобную, прозрачную и прибыльную для компании воронку продаж.

Андрей Майборода, Генеральный директор «Гринбизнес»

Комментарий IT-Solutions

Очень благодарен команде Гринбизнес за внедрённые инструменты и технологии управления продажами, которые помогли быстро навести порядок в воронке компании и сосредоточиться на главном - зарабатывании денег в горячий сезон и масштабировании.

Вениамин Курц, коммерческий директор IT Solution



Итоги

В результате работы была решена проблема слабой работы менеджеров по продажам. Внедрен регламент контроля показателей продаж и система прогнозирования выручки.

Рост выручки в осенние месяцы в сравнении с предыдущим годом составил 30%.

Комментарий Гринбизнес

Компания максимально лояльно относится к нововведениям и готова меняться для повышения своей рентабельности и полезности. Сотрудники в отделе продаж сразу влились в работу и показали желание развиваться и повышать свои показатели и полезность для компании.

Наталья Румянцева, проджект-менеджер «Гринбизнес»

Цифры

30% РОСТ ВЫРУЧКИ ОСЕНЬЮ 2022
ПО СРАВНЕНИЮ С ОСЕНЬЮ 2021

По итогам сопровождения, которое длилось три месяца:

- отчетная выручка в системе выросла с 260 000 до 4 609 715 по работе всего отдела;
- смартированные сделки выросли с 5 шт. до 214 шт., а заведенные сделки в CRM выросли с 79 шт.



Green Business

<http://greenbizzz.ru/> 

8(921)394-85-41 

info@greenbizzz.ru 