

ВНЕДРЕНИЕ **СИСТЕМЫ ПРОДАЖ** **И МОНИТОРИНГ**

ROBBO™

2017-2022

Мы бесконечно рады, когда наши клиенты становятся для нас еще и партнерами. Доверяют нам, как экспертам и даже после значительных успехов спустя годы, обращаются за тем, чтобы мы помогли вычислить «слепые зоны» и подсветить возможные точки роста для их продаж. С «Роббо» мы не теряем связь уже 5 лет.

О заказчике

Компания РОББО - одна из ведущих международных школ робототехники, программирования и 3D-печати для детей 5-15 лет. Имеют более 150 клубов и 470 классов в школах, в более чем 30 странах мира. Активно развивают и продают франшизу.

Проблема

На момент обращения к нам в 2017 году компания имела небольшую команду продаж и относительно слабые практики работы с клиентами, результатом чего были невысокая выручка и кассовые разрывы.

Как и многие другие компании в нашей стране, РОББО столкнулись тогда с кризисом 2017 года. В самый его разгар, мы предложили данному клиенту весьма выгодные и удобные условия сотрудничества.

Нюансы

На момент выхода компании на рынок на нём доминировали крупные международные игроки, включая Lego. Команда управленцев нуждалась в экспертизе по эффективной организации процесса и команды продаж.



Почему выбрали Гринбизнес

С 2017 года Роббо является не просто нашими клиентами, а партнерами. Именно тогда мы впервые проводили для них работы по оптимизации системы продаж. Результатом стало то, что компания набрала дополнительных сотрудников и удлинила производственный план. За 4 месяца проекта было продано более 20 франшиз, а в первый же месяц после окончания наших работ Роббо закрыли сделку, окупившую проект по оптимизации.

Комментарий Роббо

«Выражаю глубокое удовлетворение от сотрудничества с компанией GreenBusiness.

Наши продажи дали взрывной рост в критический, драматичный момент развития компании – момент, когда мы могли просто закрыть бизнес.»

*Павел Фролов,
Founder АО "РОББО"*

Этапы

01

Внедрение базовой системы продаж B2B и B2G

Цель: выйти из кризисной ситуации и наладить продажи.

- Определение и описание ЦА
- Разработка регламента продаж
- Внедрение воронки продаж в CRM
- Найм сильных продавцов
- Практическое обучение команды продаж

02

Внедрение подсистемы экспортных продаж

Цель: повысить экспортные продажи

- Разработка экспортного Sales Kit
- Разработка и внедрение регламента экспортных продаж

03

Мониторинг динамики продаж

Цель: не прекращать рост и повышать уровень продаж

- Сезонный мониторинг работы и коучинг менеджеров по продажам
- Регулярные аудиты системы продаж с определением зон роста и самостоятельным внедрением силами клиента

Подробнее о первом этапе

В короткие сроки разработали эффективную модель продаж и технологию продаж. Продумали тактики продаж в интересующие компании и организации.

Провели анализ конкуренции, выделили преимущества для победы в конкурентных сделках. Провели оперативную работу над качеством обработки лидов, это привело к ускоренному закрытию сделок в первый же месяц.

Разработали под ключ полноценный Sales Kit, включая шаблоны КП, презентации, брошюры и лендинг.

Осуществили подбор менеджера по продажам и провели практические тренинги продаж. Также дополнили это коучингом руководителя по управлению продажами.

Осуществили консультирование финского офиса компании по выходу на клиентов.

Результаты первого этапа

За 4 месяца ведения проекта было продано более 20 франшиз и сгенерированы перспективные лиды. Создан под ключ новый канал продаж оборудования компании. Успешно преодолен кризис продаж.

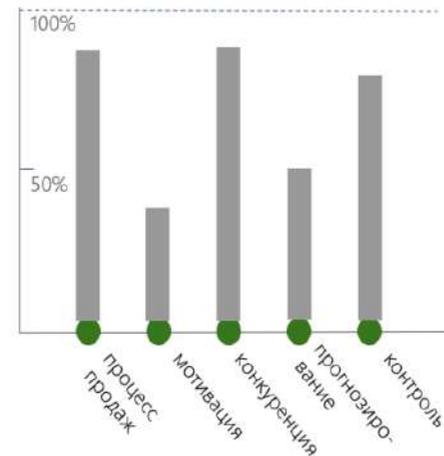
Первая сделка, окупившая наш проект, была заключена в первый месяц после начала работы.





Общее состояние

Уровень развития компонентов системы продаж



Степень ясности стратегии



70%

"В целом, есть эффективная система продаж с ошибками в отдельных аспектах"

- Процесс продаж хорошо регламентирован
- Хорошо регламентирована работа в CRM
- Внедрена аналитика
- Высокая готовность к конкурентным продажам
- Система мотивации может быть улучшена
- Имеются практики прогнозирования

Содержание

- Общее состояние системы 17
- Анализ доли рынка 29
- Анализ продукта 34
- Анализ конкурентного окружения 40
- Анализ каналов лидогенерации 59
- Анализ процесса продаж 61
- Анализ команды и мотивации 70
- Оценка используемой аналитики продаж 70
- Частные вопросы 70
- Выводы и рекомендации 70

Причины срыва сделки	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Заявка от b2c	4	0	1	0	3	2	2	338	0			
Активных сделок за год	79											
Срывов за год	1771											

2. Ответьте на дополнительные вопросы по каждой воронке в соответствующих ячейках

2.1 Скопее просроченных задач?	
2.2 Нет задач?	

	Получено ИКП	Согласован не договора	Выставлен счет	Счет оплачен	Выполнение обязательства	Успешно закрыта
о	0	3	3	0	0	12
в	Дорого или нет бюджета	Хочет быть преподавателем	Не доверяет	Эксклюзив	Не оставлял заявку	Хочет нам что-то продать
9	164	12	2	2	77	11



Комментарий Гринбизнес

«Роббо – один из самых любимых кейсов роста для нашей компании. Ребята последовательно внедряли эффективные технологии продаж и внимательно относились к своим зонам роста, закономерный результат чего – заслуженный коммерческий успех и международная известность.»

*Андрей Майборода,
Генеральный директор Гринбизнес*

Комментарий РОББО

«Пользуемся услугами по аудиту нашего отдела продаж от Гринбизнес уже несколько лет. Крайне полезно бывает посмотреть на себя со стороны и довериться профессионалам!»

*Андрей Кравцов,
Член Совета Директоров АО "РОББО"*



Итоги

За 3 года своего существования, РОББО превратились из стартапа в динамично растущую компанию международного уровня, став одним из известных и самых ярких российских производителей высокотехнологичного оборудования в мире.

За это время была проделана колоссальная работа не только в направлении отдела продаж, но и в других отделах. Это привело к быстрым темпам развития и захвату иностранных рынков.

Комментарий Гринбизнес

«РОББО являются не просто нашими клиентами, а настоящими партнерами. Они поддерживают наши активности. Например, с радостью поучаствовали в нашей SMART-конференции и поделились своим опытом. Мы всегда рады видеть их на наших дружеско-партнерских встречах, которые периодически проводим для поддержания отношений.

*Филиппова Галина,
маркетолог Гринбизнес*

Цифры

51
МЛН. РУБЛЕЙ
РОСТ ВЫРУЧКИ ЗА 2 ГОДА

С 2018 по 2020 годы компания показала динамику выручки более чем в 2 раза. За 2018-2019 год выручка увеличилась на 36 млн., а за 2019-2020 год она увеличилась еще на 15 млн.



Green Business

<http://greenbizzz.ru/>



8(921)394-85-41



info@greenbizzz.ru

