

# **ВЫВОД КОМПАНИИ ИЗ КРИЗИСА ПРОДАЖ**



ВОЛГОГРАДСКИЙ  
КЕРАМИЧЕСКИЙ  
ЗАВОД

В крупных компаниях нередко можно встретить классический кризис продаж, когда план продаж не выполняется, менеджеры демотивированы, а конкуренты не дремлют. Для ВКЗ мы проделали большую работу для того, чтобы вывести компанию из кризиса и «вдохнуть» вторую жизнь в их продажи.

### О заказчике

Волгоградский керамический завод является современным и динамично развивающимся российским предприятием, по производству глазурованной керамической плитки, широкой линейки керамогранита и санитарно-строительных изделий.

### Проблема

Волгоградский керамический завод обратился в агентство «Гринбизнес» летом 2018 года, когда на предприятии наблюдался классический кризис продаж - план продаж не выполнялся, менеджеры были демотивированы.

## Нюансы

Нестабильность рынка и появление агрессивных продвинутых конкурентов. отсутствие понимания путей выхода из кризиса продаж.



## Почему выбрали Гринбизнес

Предприятие собрало информацию о ведущих консалтинговых компаниях по наладке продаж на момент проекта, изучила рекомендации предыдущих заказчиков и провело конкурс, в котором агентству Гринбизнес удалось выиграть.

## Этапы

01

### **Система продаж и система управления продажами**

Цель: создать четкую систему, которая будет эффективно работать и обучить управлять ей.

В короткие сроки разработана эффективная модель продаж и технология продаж. Разработаны: регламент постановки плана продаж, регламент управления отделом продаж, инструменты контроля показателей.

02

### **Внутренняя мультимедийная система обучения**

Цель: усилить навыки существующих менеджеров и ускорить процесс онбординга новых.

Система обучения разрабатывалась для менеджеров предприятия и продавцов в дилерских организациях.

03

### **Обширная программа рекрутинга**

Цель: привлечь новых продуктивных сотрудников

Были найдены в общей сложности 7 сотрудников: менеджеры по продажам, сотрудники в отдел маркетинга и отдел кадров, сильный директор торгового дома. Перестроена система найма продавцов.

04

### **Тренинги и внедрение Битрикс24**

Цель: повысить личные навыки конверсии у менеджеров по продажам и сделать процесс продаж прозрачным..

Проведены практические тренинги продаж и коучинг руководителей по управлению продажами.

## Материалы

### С разных этапов работы



Проектная организация, Сотрудничает с застройщиком не покупателем, а «советником» строительных материалов. Основной ЛПР - проект менеджер или генеральный директор. Влиятелем в схеме привлечения застройщика - директор по строительству или закупщик.

Инициировать переговоры имеет смысл в середине этапа базового проектирования, заблаговременно до начала этапа внутреннего проектирования.

День	Материал
1	Профиль предприятия ВКЗ
	Генеральный каталог Аxiма - керамическая
	Прайс-лист на керамическую плитку Аxiма
	Шесть рыночных преимуществ ОАО "ВКЗ"
2	Портреты клиентов ОАО "Волгоградский керамический завод" (оптовое направление)
	Схема бизнес-процесса продаж по оптовому направлению
	Генеральный каталог Аxiма - керамогранит
	Прайс-лист на керамогранит ВКЗ

П.4	устно		
ТП.18	устно		
ТП.2.1	устно / игра		



#### 4. Работа с возражениями (отговорками)

Воспользуйтесь приемами для преодоления возражениями клиентов.

Разберем основные 2:

- Классический прием "3 А";
- Нестандартный прием "ПДП".

Классический прием "3 А" или "AAA" состоит из схемы

Амортизация + Аргументация в пользу встречи + Альтернативный вопрос на время встречи (Смотреть Таб.2).

Пример ответа на повсеместную отговорку "У меня нет времени":

Таблица 2. Классический прием "AAA"

<b>Амортизация</b>	"Понимаю, что у Вас мало времени"
<b>Аргументация в пользу встречи</b>	"Поэтому выделите мне только 5 минут. Я привезу образцы и хотел обсудить специальное предложение со скидками."
<b>Альтернативный вопрос на время встречи</b>	"Когда сможете встретиться в среду или четверг?"

## Итоги

В результате обновления команды продаж и внедрения CRM и системы продаж со встроенной системой обучения, после тренингов по продажам команда продаж вышла на перевыполнение плана продаж 2018 года, а в январе и феврале 2019 года и сформировала портфель будущих заказов более, чем на полмиллиарда рублей.

Прирост продаж в 2018 году составил более 1 миллиарда рублей.

## Комментарий Гринбизнес

Проект с именитым Волгоградским Керамическим Заводом был, пожалуй, первым по-настоящему масштабным проектом для нашей компании. Иногда было очень трудно, и пришлось серьезно погрузиться в специфику рынка, но цифры результатов клиента говорят сами за себя.

*Андрей Майборода, CEO GreenBusiness*

## Цифры

**600** МЛН.  
РУБЛЕЙ

В результате работы сгенерирован портфель сделок на 600 миллионов рублей. План продаж 2 месяцев 2019 года выполнен на 103-104%. Найденный коммерческий директор окупил проект в выручке на 60 раз.

## Отзыв директора ВКЗ





# Green Business

[www.greenbizzz.ru](http://www.greenbizzz.ru) 

8 (812) 389 39 60 

[info@greenbizzz.ru](mailto:info@greenbizzz.ru) 