

# ПОСТРОЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



В своей работе мы часто сталкиваемся с технологичной продукцией для промышленного сектора. Этот кейс нам особо запомнился своей сложностью из-за большого каталога продукции. Это привело к тому, что нам понадобилось делать нестандартные ходы для того, чтобы система продаж была эффективной.

### О заказчике

«НефтеХимИнжиниринг» (НХИ) - один из крупнейших производителей трубопроводной арматуры на российском рынке. На протяжении многих лет компания успешно поставляет продукцию на объекты энергетической, химической, нефтехимической и нефтегазовой промышленности. Производимая компанией продукция полностью отвечает современным требованиям российских и зарубежных заказчиков, показателям безопасности, долговечности и экологичности.

### Проблема

Компания «НХИ» сталкивалась в своей работе сразу с тремя основными проблемами:

- высокой текучестью кадров в отделе продаж;
- низкой конверсией продаж;
- брошенными лидами.

## Почему выбрали Гринбизнес

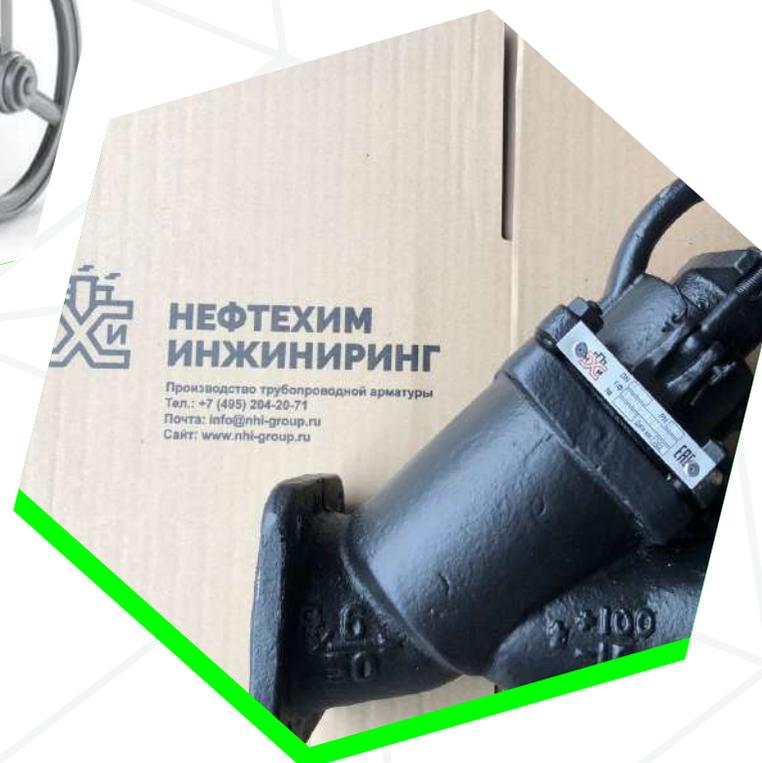
Гринбизнес порекомендовал наш клиент, который является компанией-подрядчиком НХИ.



## Нюансы

У компании внедрена самописная CRM система, с которой были трудности настройки и мониторинга воронки продаж.

Огромный ассортимент технически сложной продукции (несколько сотен наименований) делал процесс освоения аргументации для заказчиков в пользу компании очень длительным.



## Этапы

### 01 Разработка системы продаж

Цель: разработать эффективную систему продаж, которая бы решала проблему низкой конверсии и выводила план продаж на новый уровень.

- 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, система скоринга лидов. Была произведена настройка CRM системы.
- Созданы специальные памятки для продавцов, которые помогают в процессе продажи и организации рабочего времени.
- Разработаны тактики активных заходов для 2 сегментов потенциальных клиентов.

### 02 Внедрение системы продаж и обучение команды

Цель: внедрить систему продаж без потерь, обучить специалистов пользоваться новыми инструментами и снизить текучку кадров.

- Внедрение сопровождалось еженедельным мониторингом и фасилитацией команды.
- Внедрена система SMART.Сделок и выстроен регулярный мониторинг продаж.
  - Созданы должностные инструкции для менеджеров по продажам, менеджеров по работе с клиентами и РОПов.
  - Внедрен регламент контроля показателей продаж.
  - Проведена двухдневная обучающая программа по продажам.
  - Внедрена система планирования и прогнозирования продаж.

## “Энергетики”

**Краткая характеристика**

- требовательны к качеству
- важна подробная техническая информация по товарам (чертежи, паспорта)

## Профессиональность общения

- Не используем жаргонные наименования изделий (трёхходовой вентиль, а не трёхходовик)
- Ссылаемся на нормативные документы (ГОСТ, СНиП, ТУ)

### Система сценарных прогнозов

Система сценарных прогнозов по выручке предназначена для повышения точности прогнозирования выручки по компании.

Документ предназначен для всех менеджеров по продажам и по работе с клиентами компании “НХИ”.

- Система предусматривает три сценария:
- лучший случай,
  - скорее всего,
  - худший случай.

Правила включения сумм выручки

Сценарий прогноза	SMART-прогноз
Лучший случай	40-100%
Скорее всего	70-100%
Худший случай	90-100%

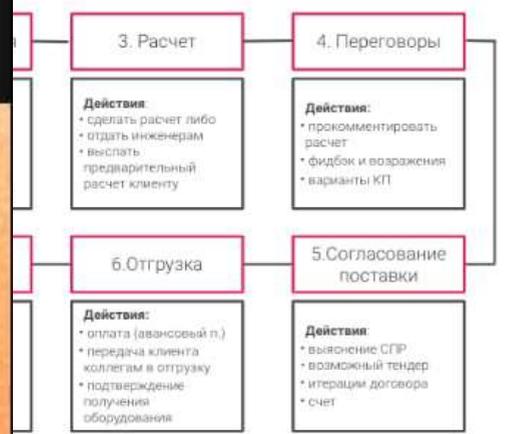
Документ системы продаж

### 3. Общая схема бизнес-процесса

## ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСКОВЫХ ЗАТВОРОВ

### ОБЩИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Мы производитель и можем осуществить индивидуальную комплексную поставку с проработкой вашего ТЗ
- Новая конструкция затворов
- Это не подержанное восстановленное оборудование, как предлагают многие наши коллеги по рынку
- У нас 3 производителя корпусов (со своим литейным производством) со всеми обозначениями по ГОСТам
- Мы можем отливать любые размеры от 50 до 2000 и под давление от 1.0 МПа до 10.0 МПа
- Вместо EPDM можем поставить NBR, PTFE, силикон и любое другое уплотнение на ваш вкус
- Конструктивное исполнение на выбор заказчика (материал корпуса, диска, штока, подшипника ит.п.)
- Богатый типоряд: можем делать эластичные уплотнения из эластомера, двойной эксцентриситет, тройной эксцентриситет и т.п.



## Комментарий Гринбизнес

Кейсы со сложной технологичной продукцией - наш конёк, но когда изделий сотни, это добавило "челленджа". Было радостно, что команда заказчика мобилизовалась и помогла нам разработать уникальный комплект продающих памяток, который сразу был внедрён в работу прежде всего новых продавцов.

Отдельным достижением считаю нестандартное внедрение Смарт-делок, которое помогло ускорить закрытие горячих сделок и эффективно мониторить воронку продаж.

*Андрей Майборода, Генеральный директор «Гринбизнес»*

## Комментарий НефтеХимИнжиниринг

Мы решили поработать с компанией Гринбизнес просто потому что их рекомендовал наш проверенный партнёр. Могу сказать, что сотрудничество превзошло ожидания и действительно было полезно. Увидели в действии эффективность продвинутых инструментов продаж.

*Сергей Папчихин, генеральный директор  
ООО «НефтеХимИнжиниринг»*



## Итоги

В результате работы были разработаны уникальные памятки технико-коммерческих преимуществ ключевых ассортиментных групп. А также проведено обучение команды продаж на усиление навыков закрытия сделок.

Через 2 месяца после завершения внедрения системы продаж, НХИ открыл новый офис.

Дополнительная выручка позволила увеличить НХИ свой штат отдела продаж вдвое через 3 месяца после завершения проекта.

## Цифры

**15%** СРЕДНИЙ ПРИРОСТ  
ВЫРУЧКИ В МЕСЯЦ

Внедренная система продаж позволила в первые 3 месяца после завершения проекта сделать прирост выручки ежемесячно на 10-20%.



# Green Business

<http://greenbizzz.ru/> 

8(921)394-85-41 

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