



Green Business

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



Агенство Гринбизнес уже имело опыт в построении продаж компаний, занимающихся медицинским оборудованием. Поэтому проект с Орторентом, ведущим производителем на рынке, стал крупным и интересным кейсом по построению и сопровождению продаж.

О заказчике

Компания ООО «Орторент» является российским производителем медицинского оборудования для реабилитации пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, периферической и центральной нервной систем, а также является официальным представителем ведущих мировых производителей реабилитационного оборудования на территории Российской Федерации. компания «Орторент» разработала и запустила, не имеющий мировых аналогов, проект «Дистанционная реабилитация».

Проблема

У компании полностью отсутствовала система продаж и не были выстроены бизнес-процессы продаж. Воронка и действия менеджеров в CRM отсутствовали. Система мотивации была выстроена неправильно. Существовали два отдела продаж, общей численностью 6 человек, из которых продвали фактически только двое.

Нюансы

Процесс систематизации продаж тормозился из-за напряженные отношения между коммерческим и генеральным директорами.

В компании были несовершенные практики оперативного управления продажами и отсутствовала прогнозируемость выручки.



Почему выбрали Гринбизнес

Совместно с РЭЦ Андрей Майборода проводил семинар по построению экспортных продаж, на котором присутствовал генеральный директор компании Орторент. Так как наше агенство уже имело опыт в сфере медицинского оборудования, было решено начать сотрудничество.

Комментарий Орторент

«Мы получили полезный аудит, который точно подметил недостатки текущей системы продаж и решили начать работу с Гринбизнес.»

*Олег Великов
Генеральный директор ООО "Орторент"*

Этапы

01

Анализ конкурентов и аудит отдела продаж

Цель: понять текущую ситуацию на рынке и выявить сильные и слабые стороны отдела продаж компании.

Сделали полный аудит системы продаж, включающую в себя рекомендации по всем направлениям.

Провели анализ качества ведения CRM и выявили конкурентов на рынке.

02

Базовая система продаж

Цель: систематизировать и наладить продажи в B2B секторе.

Была сделана технология продаж, создан и внедрен курс обучения для менеджеров, автоматизирована работа в Битрикс. Создали рабочую систему мотивации.

03

Рекрутинг и тренинги

Цель: реорганизовать отдел продаж, подобрать эффективных менеджеров.

Было нанято 3 новых менеджера по продажам и директор по маркетингу.

04

Сопровождение отдела продаж

Цель: повысить личные навыки конверсии у менеджеров по продажам.

Во время сопровождения отдела продаж, системно повышалось качество управления продажами: введена практика прогнозирования и смартирования сделок.

Инфографика для отдела

Система обучения



СХЕМА «СЕЙЧАС БУДЕТ ПОЛЕЗНО»

КОГДА? Когда нет времени готовиться к презентации.
КОГДА? Когда удобно клиенту, без возможности подготовиться.
ЗАЧЕМ? Для того, чтобы убедить. Устное сопровождение КП и кейсов.

Схема работы с возражениями

Основной причиной сопротивления на этапе первичного контакта может быть:

- недоверие лично к поставщику;
- незнание его и компании;
- опасение, что он будет неохватив.

Если клиент говорит долго, задавать уточняющие вопросы, проявлять активное слушание. Комплексное, сложное возражение нередко маскирует совсем другую причину сопротивления.

Проявить эмпатию, понимание, подтвердить, что Вы понимаете, почему клиент так думает. Играть важную роль при нейтрализации возражений. «Да, я с Вами согласен» – это не признание, а согласие.

«Если Вас это смущает, давайте я сделаю (ПЕРЕЧИСЛИТЬ), и мы договоримся»
 Мы даем клиенту решить его трудность и договориться – если это действительно его трудность и он ничего не скрывает.

Выслушать

Присоединиться

Если слышим новое возражение

Предложить конструктив

Вывести на причину

Нейтрализовать

Если нашли истинную причину

«Вас смущает это... или же что-то другое? Может быть, это...?»
 Если клиент скрывает истинную причину сопротивления, мы просто повторяем цикл обработки возражения еще раз – до тех пор, пока не найдем нам.

Нейтрализовать возражение значит уменьшить вес утверждения клиента, но не обязательно доказать свою правоту. Используйте техники нейтрализации: социальное доказательство, рефрейн, перифраз, торг, предвосхищение, олимпиада.



Разработано компанией GreenBusiness



День	Материал	Тип	Форма контроля	Действие стажера после изучения материала
1	Значимые факты о компании Орторент	документ	устно	Рассказать о компании Орторент и ее продукции
	Типы и портреты клиентов Орторент	документ	устно	
	Каталог оборудования компании Орторент	документ	устно	
	Правила работы в Битрикс24	видео	проверка	Настроить личную запись в Битрикс24
	5 конкурентных преимуществ компании Орторент	документ	проверка	Рассказать куратору преимущества компании
	Должностная инструкция менеджера по продажам	документ	устно	
	Схема Бизнес-процесса	документ	устно	Описать свои действия от первого звонка до подписания договора
	Тактика продаж региональным больницам	документ	устно	рассказать план действий по формированию лида с государственным ЛПУ
	Умный зал ФПР	документ	устно	
	Линейка оборудования для Ортореабилитации	документ	тест/устно	Рассказать основные отличительные особенности оборудования для ортореабилитации
	Методы выхода на потенциального клиента	видео		
	Регламент предоставления прибора на апробацию	документ/документ	устно / игра	Описать шаги предоставления оборудования на апробацию
	Вопросы			
Тактика п				
Линейка г				
Скоринг п				
Дополнит "Америка"				

Логика сопротивления клиента





Комментарий Гринбизнес

«Это очень крутой и сложный комплексный проект, мы им гордимся. И вдохновляемся амбициями компании Орторент, которая поставила цель за 3 года в двое увеличить оборот. Ковид внес коррективы, но не смотря на это, выручка компании не уменьшилась, а несколько увеличилась.»

*Андрей Майборода,
Генеральный директор ООО "Гринбизнес"*

Комментарий Орторент

«Наша основная проблема была в отсутствии системности продаж, их предсказуемости и прозрачности управления их процессом. Вместе с Гринбизнес мы провели плодотворную работу. Была сделана хорошая система прогнозирования продаж и выручки. Значительно усилена команда: было 5 менеджеров, стало 9. Система обучения повысила их уровень навыков. Теперь у нас понятная и управляемая система продаж.»

*Олег Великов
Генеральный директор ООО "Орторент"*



Итоги

На момент создания кейса агентство Гринбизнес имеет только промежуточные итоги. Так как весь проект рассчитан на 11 месяцев и окончится только в декабре 2021 года.

Внедрена современная система продаж и удобный курс обучения менеджеров по продажам, которые решили проблему удержания сотрудников.

Существенно усилена команда продаж, все 9 человек имеют достаточную загрузку, работают по плану и совершают сделки, закрывая необходимое количество.

Воронка продаж стала прозрачной и качество прогнозирования выручки существенно повысилось.

Цифры

НА **15%** ПРЕВЫШЕН ПОКАЗАТЕЛЬ ПОКАЗАТЕЛЬ
ПО ВЫРУЧКЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 2020

По итогам первых 9 месяцев, компания превысила показатель по выручке прошлого года на 15%.

Точные цифры, свидетельствующие об изменениях в процессе продаж можно будет получить через несколько месяцев после завершения этапа сопровождения проекта, уже в 2022 году.



Green Business

WWW.GREENBIZZZ.RU 

ТЕЛ: 8(921)394-85-41 

INFO@GREENBIZZZ.RU 