

Услуга: «Диагностика системы маркетинга и продаж»

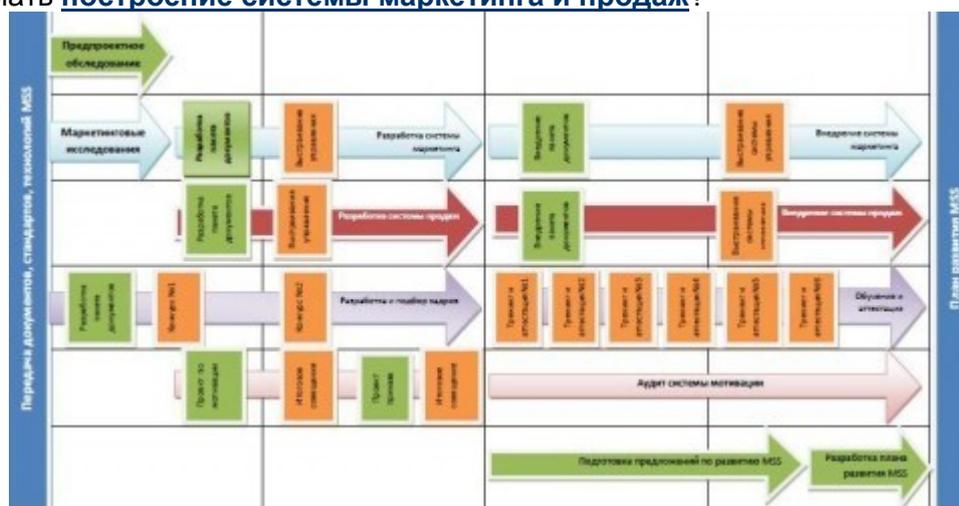
Уважаемые владельцы бизнесов, руководители коммерческих служб!

Стоит ли Вам объяснять важность продаж для бизнеса?

Наверняка Вы согласитесь с тезисом: **«Есть продажи – есть бизнес, нет продаж – нет бизнеса».**

При этом редко встретишь руководителя, который доволен продажами в своей компании. По результатам исследований – коммерческие подразделения в компаниях – наиболее проблемный участок бизнеса в компании. Подавляющее количество отделов продаж работают ниже 50% своих возможностей.

С чего начать **построение системы маркетинга и продаж?**



Почему, когда мы говорим о продажах, обязательно вперед ставим маркетинг?

Часто принимаются «латать дыры», покупать тренинги, однако провести просто тренинг — не достаточно (какие тренинги действительно работают — смотрите [здесь](#)). Нужно действовать системно и последовательно.

Мы рекомендуем начать с 1-дневной диагностической сессии.

ЦЕЛИ:

- Обозначить и проанализировать цели/проблемы компании в области маркетинга и продаж;
- Разработать план решения актуальных задач.

В результате Вы получите **четкое видение ситуации, рекомендации и план работ по выстраиванию/оптимизации системы продаж**. Воплотить его Вы можете как с нами, так и самостоятельно. Рекомендуем действовать самим под нашим методическим руководством (например, Вам может подойти наша услуга ["Аутсорсинг коммерческого](#)

директора"): так выйдет быстрее и дешевле, а главное — созданная система будет действительно работать.

ПЛАН РАБОТ:

1. Определение/согласование целей собственников и их требований к бизнесу (это можно вынести на предварительную короткую сессию: возможно, дистанционную)
2. Анализ целей компании на соответствие требованиям собственников, а также на то, насколько управленцы и сотрудники компании их понимают
3. Выявление сильных и слабых сторон существующей системы
4. Анализ положения компании среди конкурентов, поиск преимуществ, точек роста
5. Укрупненное описание основных бизнес-процессов компании, поиск мест для улучшения
6. Анализ линейки продуктов компании на четкость и понятность для клиентов
7. Выявление и анализ эффективности использования каналов продаж:
 - a. Первичных и повторных
 - b. Активных и пассивных
8. Анализ орг. структуры отделов маркетинга, продаж и других продающих подразделений на оптимальность
9. Определение необходимых кадровых изменений в коммерческих отделах
10. Оценка эффективности системы мотивации персонала: материальной/нематериальной
11. Анализ действующей системы управления отношениями с клиентами (CRM)
12. Анализ существующей системы регламентов и документации для управления продажами и контроля
13. Формирование образа и структуры желаемой системы продаж
14. Разработка **Стратегии продаж** и принятие плана по дальнейшему развитию **Системы маркетинга и продаж**.

ОБЪЕМ И СТОИМОСТЬ РАБОТ

Диагностическая сессии длится 1 день и стоит 50 тысяч рублей. При необходимости возможна более глубокая и длительная диагностика.

- Диагностика проводится в Вашей компании с обязательным участием всех ключевых руководителей и сотрудников, имеющих отношение к продажам. Очень желательно участие первого лица компании.
- Если Вы находитесь не в Москве или Санкт-Петербурге, то мы приезжаем в Ваш город. При этом Вам необходимо отдельно оплатить стоимость перелета консультанта и его проживания. Возможно выполнение некоторых работ удаленно (по скайп и мейл).
- Объем дальнейших работ зависит от ситуации в Вашей компании и готовности Вашей команды активно работать. Как правило, проект по созданию системы продаж длится от 3 месяцев до года.
- Работа по проекту разбивается на небольшие этапы, что обеспечивает для Заказчика полную прозрачность проекта, минимизирует риски. Содержание и стоимость каждого этапа фиксируется в отдельном приложении к общему рамочному договору. Каждый этап оплачивается отдельно (100% предоплата).

Дата проведения диагностики согласуется с Заказчиком.

Зарегистрироваться на 1-дневную диагностическую сессию можно отправив запрос на e-mail: ibcmbs@gmail.com

или заполнить заявку по этой ссылке: <http://ibcmclub.timepad.ru/event/21105/>