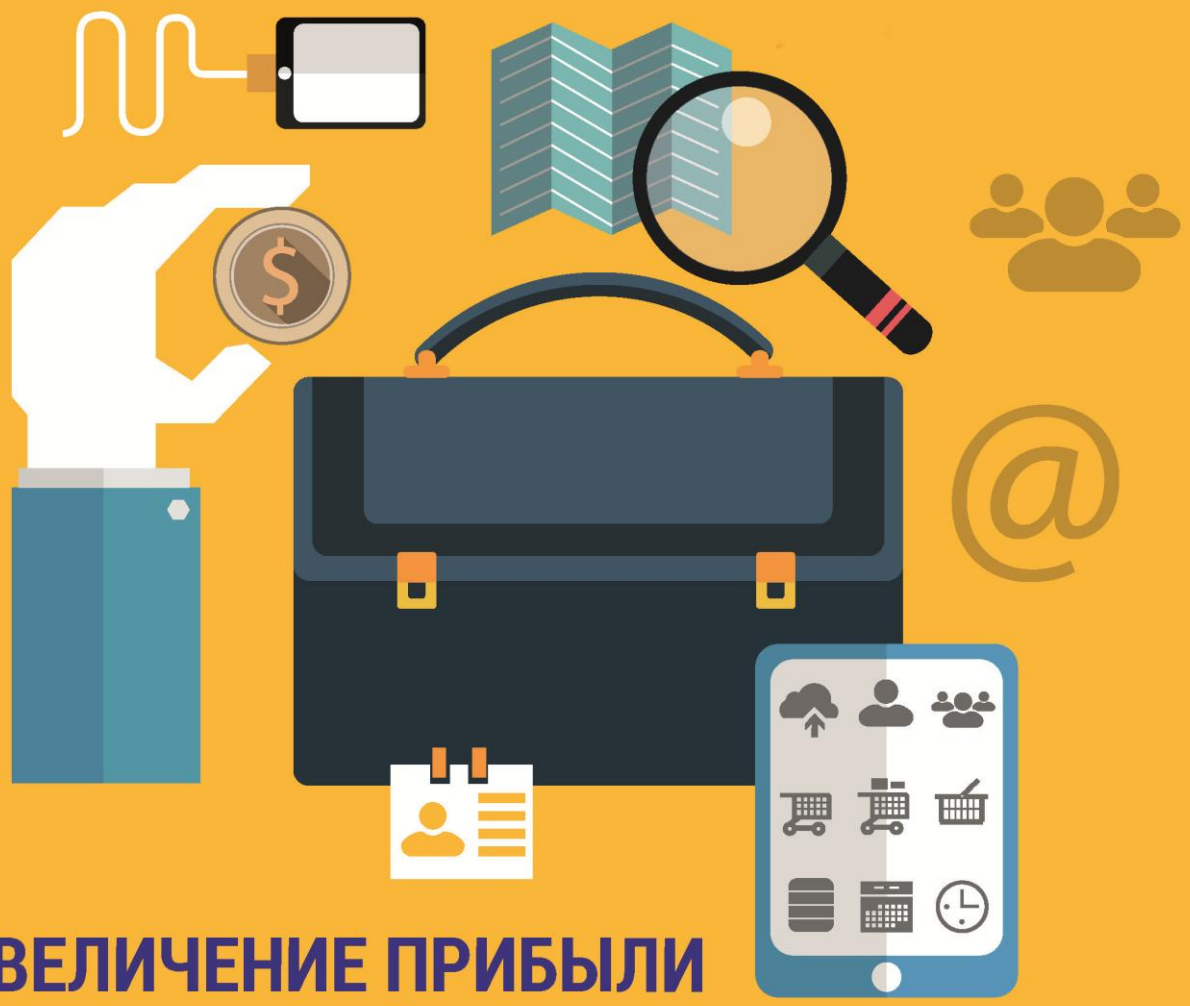
Агентство

Повышение прибыльности и управляемости бизнеса



УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НЕХВАТКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

Передовые технологии гарантированного увеличения прибыли для владельцев и руководителей предприятий.

НАШИ КЛИЕНТЫ:

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЫ РЕШАЕМ

- ~~Бездействие и пассивность~~
- *Мало клиентов*
- *Продажи бессистемны и похожи на хаос*
- *Достигнут «потолок» объёма продаж*
- *Зависимость от персонала*
- *Продажи то есть, то нет*
- *Надо развиваться, но как именно?*
- *Команда продаж малоэффективна*
- *Усиление конкуренции*
- *Кризис продаж компании*
- *Интернет приносит мало клиентов*

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС

Передача практического опыта

Наша главная специализация – создание и развитие отделов продаж. Таким образом мы обучаем Вас только тому, что позволяет нашим отделам продаж уже сейчас достигать сверхрезультатов.

Корректировка под реальные потребности

Перед началом любого проекта, будь то тренинг продаж или консалтинговый проект, мы сначала изучаем как эта работа сейчас делается в компании. Как итог, мы обучаем только тому, что действительно актуально для вашего отдела продаж.

100% гарантия результата

Мы работаем не со всеми желающими. Мы работаем только с теми, кому точно сможем помочь.

Документированные регламенты, скрипты и система контроля результатов продаж

После работы с нами у вас останутся рабочие тетради, инструкции и чек-листы проверки результатов обучения. Это превращает проект из дорогостоящей забавы в измеримый инструмент роста продаж.

Сверхмобильность

Мы работаем по всей стране.

КОМУ БУДУТ ПОЛЕЗНЫ НАШИ УСЛУГИ

Наши услуги востребованы для компаний, которые сталкиваются со следующими проблемами и ситуациями:

1. Падение продаж или сокращение доли рынка компании
2. Продажи перестают идти если вы уезжаете на отдых или заболеваете
3. Вы длительное время не можете найти подходящих специалистов отдела продаж
4. У вас в компании высокая текучка персонала
5. У владельца бизнеса не хватает время заниматься стратегическими делами
6. Вы работаете более 8 рабочих часов в день
7. Вы чувствуете что попали в зависимость от персонала
8. Вы понимаете что ваши сотрудники могут «увести» ваш бизнес
9. Вы хотите продать свой бизнес, но не знаете как его «упаковать» и как найти платежеспособных клиентов

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ?

- **Работающий «как часы» отдел продаж**
- **Рост продаж вашей компании (от 30% за 4 месяца)**
- **Увеличение клиентской базы до 50% за 4 месяца**
- **Уверенно растущий объём продаж**
- **Больше свободного времени на реализацию личных целей**
- **Уверенность в завтрашнем дне**
- **Возможность запуска новых направлений и бизнесов**
- **Возможность больше времени уделять себе и своим близким**

ПЛАН РАБОТЫ ПО ПРОЕКТУ

В ходе работы по стандартному проекту будут реализованы следующие блоки работ:

1. Анализ ситуации в вашем бизнесе и замер ключевых показателей
2. Создание системы замера и контроля ключевых показателей бизнеса
3. Анализ личных целей собственника и выработка подходящей модели продаж
4. Разработка системы мотивации, стимулирующей достижение результата
5. Аттестация персонала и при необходимости найм новых сотрудников
6. Разработка и внедрение пакета документов для отдела продаж
7. Обучение новых сотрудников новой модели работы
8. Настройка системы контроля результатов продавцов
9. Выведение Отдела продаж на требуемые показатели
10. Создание системы закрепляющую достигнутый результат компании

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ НА ВЫХОДЕ?

Какие документы останутся у вас по окончании работы с нами?

- **Подробное описание всех бизнес-процессов коммерческого департамента компании**
- **Подробные инструкции для управленцев и руководителей отдела продаж по управлению отделом продаж**
- **Пакет положений о мотивации для сотрудников именно вашего отдела продаж**
- **Пакет должностных и рабочих инструкций для сотрудников отдела продаж и маркетинга**
- **Папка скриптов (сценариев) переговоров с разным типом клиентов на разных этапах сделки**
- **Шаблоны отчетных документов для отдела продаж за день-неделю-месяц-квартал**
- **Пакет обучающих видеозаписей по вашему бизнесу для новых сотрудников**
- **Инструкции и чек-листы для оперативной работы отдела продаж**
- **Папка улучшенных маркетинговых материалов компании, доработанных совместно с вашими специалистами**

КАКИМ КОМПАНИЯМ БЫЛИ ПОЛЕЗНЫ НАШИ УСЛУГИ ?

Владельцы, руководители компаний, директора подразделений из различных видов бизнеса:

- недвижимость;
- медицина - частные стоматологические и универсальные поликлиники
- оптовая торговля оргтехникой, текстилем, одеждой, оборудованием, строительными материалами.
- тренинги, обучение
- строительство и отделка
- полиграфия и издательство
- установка оборудования для автотранспорта
- производство сельскохозяйственной продукции
- автодилеры
- обслуживающие компании: IT и бухгалтерия, аудиторские и юридические услуги, управленческий консалтинг.
- розничные компании: одежда, бытовая химия, ювелирные украшения, строительные материалы

3 СПОСОБА ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ

0. Работа с уже имеющимися клиентами
1. Больше новых клиентов
2. Увеличить среднюю сумму чека
3. Клиенты приходят чаще или приводят других Клиентов

ПОЧЕМУ МЫ?

- Для компаний ЮФО - территориальная близость
- Опыт успешной реализации удаленных проектов
- Лучшее соотношение цена/результат
- Умеренная стоимость
- Полная индивидуализация проектов
- Авторские методики
- Больший опыт работы и качество проектов
- Мы создали рынок этих услуг в Волгоградском регионе
- Большое количество элементов обучения

ПОЧЕМУ МЫ?

- **Опыт в управлении сложными проектами**
- **Участники рейтинга "Эксперт-Юг"**
- **Аттестованный участник программы Деловых консультационных услуг Европейского банка реконструкции и развития (ЕББР) БАС !!!**

Отзывы наших клиентов

Благодарим за постановку системы продаж в компании «Art Business Consulting».
С уверенностью рекомендуем Виктора, как надежного партнера и профессионального консультанта.

Кириличев Артем Валерьевич
Art Business Consulting

Наша компания благодарна господину Анисимову за успешное сотрудничество. С уверенностью рекомендую Анисимова В.В., как высокопрофессионального руководителя.

Г И.С.Рисин, генеральный директор «Pony Express»

Спасибо Виктору за приятное и плодотворное сотрудничество, достигнутые в процессе работы качественные показатели и финансовые успехи нашей компании!

Руководство компании «Alaska Development»

Отзывы наших клиентов

Я с радостью советую обращаться за услугами Агентства всем своим друзьям и знакомым руководителям и владельцам бизнеса.
Высокий профессиональный уровень предоставления услуг и очевидные результаты гарантированы!

Валентина Быкова
Руководитель Центра Английского языка «Step Up»

В процессе сотрудничества с Виктором мне очень понравился его индивидуальный подход, а не навязывание чего то уже разработанного и шаблонного.

Антонова Ирина Владимировна
директор по персоналу
GALAXY INGRIDIENTS

В ходе реализации проекта нами с огромной помощью и поддержкой со стороны Виктора было решено большое количество задач, среди которых уточнение стратегических планов компании, проведение тренингов для персонала и, самое главное, внедрение системы CRM.

Коммерческий директор
ООО «Италколор»
Стефано Росси

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Проект построение системы продаж

Заказчик: Тренинговая компания, Юг России
Проблема: Частая смена менеджер по продажам, разрозненная клиентская база, потери контактов клиентов после ухода менеджеров.
Задача: Решение проблем. Интеграция системы управления взаимоотношения с клиентами (customer relationship management, CRM).
Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Выбрана система CRM (Galloper) и разработано техническое задание (ТЗ) на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.
Решены проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.
Продолжительность: 2 мес.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Проект повышение продаж в рознице

Заказчик: Некрупная сеть розничных магазинов детской одежды.
Проблема: Недостаточный объем продаж, мало клиентов, текучка персонала.
Задача: Повысить объем продаж.
Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, разработаны скрипты продаж, стандарты и бизнес-процессы работы магазинов. Разработана система мотивации, стандарты проведения распродаж и работы с подарочными сертификатами.
Продолжительность: 2 мес.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Проект построение системы продаж

Заказчик: Крупнейшей риэлтор по недвижимости на Северном Кипре для русскоговорящей целевой аудитории Alaska Development.

Проблема: Рост объема продаж замедлился, одному из собственников компании приходится лично заниматься продажами, объем продаж наемных менеджеров слишком мал. Проблема обучения менеджеров. Текучка менеджеров.

Задача: разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Оптимизировать сценарии продаж. Оптимизировать инструменты интернет-маркетинга. Повысить стабильность и объем продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны бизнес-процессы управления продажами и контроля выполнения заказов. Выбрана система CRM (Мегаплан) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM настроена и персонал обучен работе по бизнес-процессам.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж. Собственник выведен из процесса активных продаж. Стабильность и объем продаж увеличены.

Продолжительность: 3 мес.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Проект построение системы продаж

Заказчик: Дочерняя компания иностранного производителя лакокрасочных материалов федерального уровня. Дистрибьюция, оптовая и розничная торговля ЛКМ.

Проблема: Малая доля рынка в регионах присутствия(<5%). Менее 20 региональных представительств. Рост объема продаж не выше рынка. Основной объем продаж на входящем потоке. Хаотичный маркетинг. Нет системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Результативность продаж в каждом регионе зависит только от личных качеств руководителя. Нет регламентов и скриптов продаж.

Задача: Повысить стабильность и объем продаж. Разработать сценарии взаимодействия с клиентами. Разработать бизнес-процессы работы менеджеров по продажам. Разработать процессы управления отделом продаж. Разработать бизнес-процессы аналитики продаж. Внедрить систему CRM аналитического уровня, интегрированную с бухгалтерской системой 1С и обладающую развитыми средства разграничения доступа. Обучить сотрудников работе по разработанным процессам и навыкам эффективных продаж.

Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии, стандарты и бизнес-процессы продаж компании. Разработаны процессы управления отделом продаж. Разработаны бизнес-процессы аналитики продаж. Выбрана система CRM (Клиент-Коммуникатор) и разработано ТЗ на ее интеграцию. Система CRM доработана и внедрена. Проведена интеграция с бухгалтерской системой 1С. Персонал обучен работе по бизнес-процессам. Проведены тренинги продаж.

Решены: проблема единой клиентской базы, защищенной от потери и увода, проблема контроля за работой менеджеров, проблема обучения новых сотрудников отдела продаж.

Продолжительность: Пилотный проект - 11 мес.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Организация привлечения клиентов для бизнеса услуг

Заказчик: Начинающая компания, занимающаяся обучением иностранным языкам.
Проблема: Малая доля рынка. Нет притока новых клиентов. Сокращение числа существующих клиентов.
Задача: Повысить входящий поток клиентов.
Решение: Проведено маркетинговое исследование, уточнены матрица продуктов, выгоды от продуктов, целевая аудитория, отстройка от конкурентов, сформированы сценарии привлечения клиентов, уникальное торговое предложение. Разработана стратегия развития компании.
Разработаны процессы анализа эффективности рекламы. Разработаны стандарты проведения акций и работы с подарочными сертификатами. Разработано семантическое ядро сайта, оптимизированы страницы сайтов, организованы компании контекстной рекламы в поисковых системах и социальных сетях. Протестированы и отобраны каналы размещения рекламы. Разработана серия рекламных модулей. Получен стабильный приток клиентов.
Продолжительность: 10 мес.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Набор персонала для отдела продаж сотрудников

Заказчик: Компания, ведущая продажи металлообрабатывающего оборудования на вторичном рынке
Проблема: Низкая эффективность продающего персонала. Малая доля рынка. Малый объем продаж.
Задача: Провести эффективный отбор персонала отдела продаж.
Решение: Сформированы портреты сотрудников, требования к кандидатам. Разработано эфффективное объявление о вакансиях.
Разработана система оплаты труда сотрудников отдела продаж.
Уволены имеющиеся сотрудники, как не соответствующие заданным критериям. Проведен конкурс по отбору сотрудников. Сотрудники отобраны.
Введена система ежедневной/недельной/месячной/квартальной отчетности как менеджеров по продажам так и руководителя отдела продаж.
Через 1 месяц из отобранных сотрудников лучший кандидат назначен исполняющим обязанности руководителя отдела продаж
Результат: Повышение оборота компании в 2 раза. Повышение открытых сделок с потенциальными клиентами в 3 раза.
Информация о клиентах собирается в единую клиентскую базу в системе CRM
Продолжительность: 10 мес.

ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ

Подробный аудит системы продаж

Подробный анализ всех элементов бизнес-системы с составлением подробного отчета и пошагового плана развития бизнеса

Пакет «Рост входящих продаж»

Мы проанализируем как продают ваши продавцы и продавцы лучших игроков на вашем рынке. В результате составим и внедрим для ваших сотрудников систему обработки входящих звонков, что до 50% повышает продажи с входящих обращений.

Однодневный корпоративный тренинг

Передача практических навыков и технологий коммерческой команде Заказчика с закреплением на реальных клиентах. По итогу тренинга вы получите рабочие документы, проработанные и «обкатанные» во время тренинга.

Хит Продаж!

Экспресс-найм продавцов «Отдел продаж за 48 часов»

Устали искать достойных продавцов на рынке труда? За один вечер мы пригласим, отсобеседуем и проверим на деле до 70 кандидатов. В результате чего вы получите от 3 до 7 продавцов, согласных выйти на работу уже завтра утром.

Хит Продаж!

Разработка корпоративной книги продаж

Комплексный инструмент обучения новых сотрудников компании, регламентирующий технологию продаж всех продуктов компании.
В результате внедрения Книги продаж новый продавец выходит на средний уровень продаж за 2 месяца вместо полугода.

ПРИМЕРЫ НАШИХ ПРОЕКТОВ

Услуга «Коммерческий директор в аренду»
Ежедневная работа с вашим отделом продаж нашего эксперта в качестве коммерческого директора вашей компании. В ходе работы наш эксперт ставит регулярные процессы отдела продаж и обучает своих коллег и сотрудников.

Хит Продаж!

Пакет «Перезагрузка отдела продаж»
Формирование или изменение отдела продаж компании с выстраиваем системы работ, стабильно генерирующей прибыль. В пакет входит оценка и при необходимости найм персонала, разработка и внедрение полного цикла документооборота отдела продаж, вывод команды продаж на новый более качественный уровень работы с клиентом.

Услуга «Упаковка и продажа бизнеса»
Комплекс мероприятий по предпродажной подготовке бизнеса и помощи в осуществлении продажи действующего бизнеса.

Услуга «Создание устойчивого потока клиентов»
Анализ эффективности существующих каналов привлечения клиентов. Запуск и работы по новым каналам и доведение количества входящих клиентов до запланированных показателей.

Услуга «Выведение компании на требуемую прибыль»
В рамках этой услуги мы рассчитываем и формируем оптимальный по структуре отдел продаж и в течение 4-6 месяцев выводим его на требуемый объём продаж и прибыль. В рамках такого проекта мы гарантируем достижение утвержденного объёма продаж.

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

Каковы гарантии?
Гарантии дают производители продукции. В случае продаж результат будет зависеть как от наших методик, так и от того, насколько полно и корректно вы их применяете. Но учтите главное: технологий, что вы получите, будет более чем достаточно для достижения поставленных целей.

Как будет строиться работа?
В общем случае, работа строится через встречи с ответственными лицами Заказчика и их обучению. На встречах мы проверяем выполнение уже поставленных задач и ставим новые на период до следующей встречи.

Как часто вы будете нас посещать?
При обычном развитии событий достаточно от 1 до 3 посещений в неделю по 1-3часа. На стартовом этапе работ мы можем посещать вас почти каждый день.

А будет ли работать система продаж после окончания проекта?
Сотрудники сформированных нами отделов продаж в среднем работают в компании от двух лет. Это в два раза больше, чем в среднем по рынку. Мы выстраиваем устойчивую систему продаж, чтобы самим не тратить время и не возвращаться к её исправлению.

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

А какова цена?
Хотим быстро, дешево и качественно!

Расчет недополученной прибыли

Средний чек **На какую сумму в среднем делают покупки?** **Сколько продаж в среднем у них в день?**	**Потери без настройки продаж на увеличение среднего чека примерно 20% на каждую продажу:** Количество продаж в день * Средний чек * 0,2 • Потери в день = _____руб. в день • Потери в месяц = Потери в день * 30 = _____руб. в мес • Потери в год = Потери в месяц * 365 = _____руб. в год • Потери прибыли в год = Потери в год * 0,1 = _____руб. в год
Кол-во продаж в день	**При обычном построении бизнеса теряется 30% продаж:** • Потери в день = Кол-во продаж в день * Средний чек * 0,3 = _____руб. в день • Потери в месяц = Потери в день * 30 = _____руб. в мес • Потери в год = Потери в месяц * 365 = _____руб. в год • Потери прибыли в год = Потери в год * 0,1 = _____руб. в год
Конверсия	**Средняя конверсия 0,5% , легко поднять до 2%:** • Потери в день = Кол-во продаж в день * 3 = _____руб. в день • Потери в месяц = Потери в день * 30 = _____руб. в мес • Потери в год = Потери в месяц * 365 = _____руб. в год Потери прибыли в год = Потери в год * 0,1 = _____руб. в год
Итого, потери:	**Общие потери прибыли в год = _____руб. в год**