Стратегии и управление продажами решений

Матрица преимуществ

Применение
- Гипотезы для отдела продаж
- Обучение сотрудников
- Маркетинг: исследования, реклама, услуги
- PR - проблематизация
- R&D - направление усилий

Построение
- ЦКГ по потребностям
- Потребности III и IV порядка
- Продукт
  - Характеристики товара (X)
  - Услуги 1/0 (X')
  - Характеристики услуг - обслуживание (X")

Стратегия продаж решений

Функции (центры)
- Центр восприимчивости (ЦВпр)
- функциональный центр (ЦФ)
- Центр власти (ЦВ)
  - Информационный переход
  - Прямой переход

Этапы
- Признание потребности
  - Потери при переходе потребность/критерий
- Оценка вариантов
  - Оценка по критериям
  - Ранжирование критериев
  - Выбор критериев
- Согласование условий
  - Председатель тенд. ком. - ЦВпр
  - Председатель тенд. ком. - ЦВ
- Внедрение
  - Эффективность
  - Изучение
  - Новая игрушка
- Развитие отношений
- Разрешение сомнений
  - Через посредника (информационное)
  - Прямое

Модель идельности
- Отдел продаж не нужен
- Отдел продаж нужен
  - Сбыт
  - Активные продажи

Структура
- Филиальная сеть
- Деление по клиентам
- Продуктовое деление
- Деление по клиентам и по продуктам
- Деление по клиентам, продуктам и филиалам
- Деление по продуктам и филиалам

Управление продажами решений

Регулярное наставничество
- План наставничества
- Прояснение ролей
- Контроль стратегий и целей
- Поведение на встрече
- Обратная связь
- Задание на проработку 1 формы поведения
- Контроль развития формы поведения
- Журнал изменений

Проведение наставничества
- Модель результативности
- Выбор сотрудников
- Выбор встреч
- Контроль по индикаторам
- Развитие целевых инструментов

CRM - система
- Матричная логика
- Связь ЦВ, ЦФ и ЦВпр
- Матрица преимуществ
- Списки вопросов
- Прил. 1 стр 234
- Диаграмма Ганта
  - Центры
  - Этапы
  - Индикаторы

Показатели
- Глубина проработки (Компл.)
- Список гипотез
- Список потребностей ЦФ
- Список критериев ЦФ
- ТЗ
- Список потребностей ЦВ
- Список критериев ЦВ
- ТЭО в ЦВ

Показатели результативности
- Нормативы
  - Число встреч
  - Количество проектов
- KPIs
  - Марж. прибыль
  - Оборот
  - Кол. контрактов с целевыми клиентами
  - Кол. ТЗ с преимуществами

Интеллект – карта по книге Антона Кожемяко «Эра умных продаж – стратегии и управление»

Составитель интеллект карты Наталья Кожемяко

© Авторский блог Антона Кожемяко www.bmtriz.ru