Кейсы

1. Работа с отделами продаж
   1. Чтобы было сделано:
      1. Автоматизирован процесс обработки заказов. Сократили время ответа клиенту с 4 часов до 30 минут.
      2. Автоматизированы бизнес-процессы менеджера при работе в офисе и при посещении клиента. Создана BigData для хранения и анализа информации от клиентов: анализ ассортимента, анализ цен, анализ товарного запаса на складе клиента и в торговом зале.
      3. Созданы шаблоны для ежедневных отчёт на заполнение, которых уходит. Позволило оперативно реагировать на изменения в регионе.
      4. Увеличена эффективность от посещений менеджером клиента. Фиксировались цели (планы) и результаты (факты) посещений. Был сформирован kpi’s по посещению.
      5. Сформирован кадровый резерв.
      6. Оптимизированы маршруты доставки за счёт расчёта эффективности по каждому маршруту.
      7. Увеличен средний чек, за счёт внедрения кросс продажи.
      8. Рассчитана эффективность каждого сотрудника отдела продаж. Количество посещений, количество новых клиентов, количество потерянных клиентов, количество работающих клиентов, показатель конверсии для каждого менеджера.
      9. Была проанализирована информация по локальному рынку, закрепленному за менеджером и сравнена с аналогичной информацией по конкуренту.
      10. Составлено техническое задание для программного обеспечения позволяющего планировать, организовывать и контролировать деятельность менеджера при посещении клиента
      11. Введен реестр планирования организации. На период запланированного роста был полностью укомплектован штат сотрудников с понятными для Заказчика kpi’s
      12. Разработан и внедрен алгоритм расчёта ёмкости рынка. Увеличило точность планировано по 16 регионам РФ и 5 регионам РБ. Прим. После завершения проекта, алгоритм был доработан, согласно нашим рекомендациям, и получен инструмент формирования ассортиментной матрицы для населенного пункта, в котором планировалось открытие следующих филиалов.
2. Работа с компаниями:
   1. Что было сделано
      1. Был увеличен объём реализации со 150 000 евро до 1 000 000 евро за 6 месяцев.
         1. Описан рынок.
         2. Рассчитан план по каждому населенному пункту, согласно влиянию на общую долю локального рынка ЮФО.
         3. Внедрен план посещений клиентов.
         4. Изменен товарный запас.
         5. Увеличена доля продаж с низкой стоимостью относительно среднего чека.
         6. Увеличен штат продавцов
         7. Изменены KPI’s сотрудников отдела продаж
         8. Изменены KPI’s сотрудников склада
         9. Изменены KPI’s сотрудников отдела экспедиции
         10. Проведена переаттестация сотрудников компании
      2. Внедрение систем продаж и электронной торговли на базе SAP ERP и web-технологий.
      3. Сформирована финансовая модель предприятия.
      4. Разработан и внедрен план переезда склада и офиса без остановки продаж. Минимизированы потери продаж на период переезда склада.
      5. Создана адресная система хранения и алгоритм изменения адресов хранения на складе предприятия
      6. Созданы маршруты движения транспорта для доставки товара клиентам.
      7. Изменение товарного запаса на хранении
      8. Изменение сервисных моделей обслуживания для разных типологий клиентов. Условия доставки, оплаты, время реакции на обращение, условия возврата.
      9. Адаптация концепции Just-in-Time на производстве.
      10. Внедрение воронки продаж на производстве.
      11. Описание и корректировка цикла продажи
      12. Привлечение в качестве эксперта по продажам и закупкам руководителями Внешэкономбанка для организации сбыта на производстве
      13. Работа с кофейней в США по увеличение среднего чека. Увеличение на 30%.
      14. Выстраивание цепочки сбыта в государственных закупках. Создание шаблона для продажи вашего продуктах при проведении тендера.
      15. Создание гипотез для поиск оптимальных каналов сбыта. Увеличение выручки до 200%.
      16. Создание и адаптация воронки продаж для Вашей компании.