

Uppdragsexempel:

Ökad försäljning genom ökning av antalet kundbesök

Kund

Försäljningsbolag med 5 säljare och 3 personer för leveranshantering och kundtjänst samt en vd. Företaget har flera konkurrenter med likartade produkter och erbjudanden. Man är fokuserad på ett segment med små till medelstora företag.

Uppgift

Företagets vd var frustrerad över att säljarna gjorde alltför få kundbesök och ville ha hjälp med detta.

Resultat

Antalet kundbesök dubblerades inom 2 månader och efter 1 år gjorde man 60 % fler besök. Försäljningen ökade med 30 % samtidigt som bruttomarginalen förbättrades rejält. (Gradientas faktura var på cirka 100 kSEK)

Genomförandet

En inledande analys i form av samtal med vd, några av säljarna samt en handfull kunder ledde till ett litet projekt med fokus på:

Etablering av en enkel 3-stegs säljprocess

Verktyg för och träning i besöksbokning

Coaching genom sambesök, per telefon och några uppföljningsträffar

I analysen konstaterade vi att VD var krävande och dynamisk. Säljarna var erfarna, men självlärda med bristande självförtroende. Av erfarenhet vet vi att denna kombination kräver tydlighet i hur säljarbetet ska bedrivas. Då blir det lättare att uppfatta chefens uppföljning som saklig och välmotiverad.

Några citat:

”nu är det roligt att boka besök – tidigare bävade jag för att ens försöka” (säljare)

”varför i h-e gjorde vi inte detta för länge se'n” (vd'n)

”nu känns alla kundbesök positiva, förr blev jag nervös om jag inte kunde få en order” (den mest erfarna säljaren i teamet)

Det kanske ska tilläggas att en av säljarna slutade delvis som en effekt av vårt uppdrag. Han klarade inte uppgifterna och med den nya säljprocessen gick det inte att glida undan längre.

Gradients AB, Staffan Stallares väg 28, 125 35 Älvsjö
Stockholm

Besök: Peter Myndes Backe 8,