

Uppdragsexempel:

Rejäl turn-around

Kund

Företag med försäljning och leverans av standardiserade tjänster för större företag. Försäljningen sker med egen säljstyrka om ca 25 personer. Merparten av volymerna från större kunder, vilka bearbetas med uppsökande försäljning. Vissa segment bearbetas genom telefonförsäljning.

Uppgift

Utmaningen var kraftig volymökning och lönsamhet efter flera år av förluster och stagnerad försäljning.

Resultat

Faktureringen ökade från 320 MSEK år 0 till 600 MSEK år 2. Rörelsevinsten gick från 0 till 120 MSEK.

Genomförandet

Uppdraget bedrevs med hjälp av ett team i nätverk och sträckte sig över 30 månader. Kundens investering i oss uppgick till cirka 7 MSEK.

Arbetet innefattade analys av möjligheter och svårigheter såväl internt som hos kunder och prospekts samt genom analys av konkurrenter och substitut för kundens tjänst. Analys och föreslagna åtgärder förankrades hos ledningen och successivt hos chefer och övrig personal.

Viktiga delar för att nå målen blev:

Utveckling av kunderbudanden med fokus på kundvärde:

Partners för helhetsåtaganden

Resultatgarantier och resultatbaserad prissättning

Segmentering och differentiering av erbjudandet

Införande av strukturerad säljprocess

Tydliga delsteg och delmål i säljarbetet

Tydlig fördelning av ansvar och uppgifter i säljprocessen (kundansvarig säljare, kundtjänst, projektledare m.fl.)

Metod och verktyg för löpande träning och uppföljning av säljarbetet

Förändring av den interna självbilden och extern image ("varumärkesförädling")

Integration av marknadsföring med säljarbetet

DR och annonser för att stödja besöksbokning och försäljning

Presentationsverktyg för säljare och ledning

Löpande intern kommunikation för att hålla ihop helheten

Vi arbetade nära och operativt inne i organisationen för att införa de nya arbetssätten och anpassa verktygen till de faktiska behoven. Vidare hade vi mycket kontakt med kunder i analysfasen och för förankring av förändringarna i erbjudanden och affärsmodell. Vi träffade en liten styrgrupp med kundens vd och marknadschef månadsvis för uppföljning och beslut av övergripande natur.

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

Besök: Peter Myndes Backe 8,