

WAPRO ERP
by ASSECO

WAPRO Mobile

Planowanie sprzedaży źródłem efektywności

WAPRO Mobile

ASSECO BUSINESS SOLUTIONS S.A.

Planując sprzedaż w wybranym okresie, menedżerowie przydzielają handlowcom dedykowane dla nich cele (targety), które przedstawiciele są zobowiązani zrealizować. Aby wywiązać się ze swoich zadań, pracownicy terenowi muszą odpowiednio zaplanować sprzedaż, z uwzględnieniem zarówno częstotliwości wizyt, wyznaczonych zadań, jak i rodzaju odwiedzanych klientów. Ich działania powinny jednak opierać się o szereg danych, po analizie których będzie jasne, jakich kontrahentów warto odwiedzić i w jakim czasie, by pod koniec danego okresu odnieść sukces sprzedażowy.

Powszechnym zjawiskiem występującym obecnie na rynku FMCG jest nierównomierne rozkładanie działań sprzedażowych w czasie.

Przedstawiciele handlowi często po prostu nie wiedzą, jaką część planu mają zrealizować u danych klientów podczas wizyt i jak efektywnie rozkładać ten plan w ciągu całego okresu rozliczeniowego.

Dlatego też pod koniec tego okresu (np. miesiąca) występuje efekt tzw. „kija hokejowego”, czyli działania sił sprzedaży nabierają gwałtownego przyspieszenia.

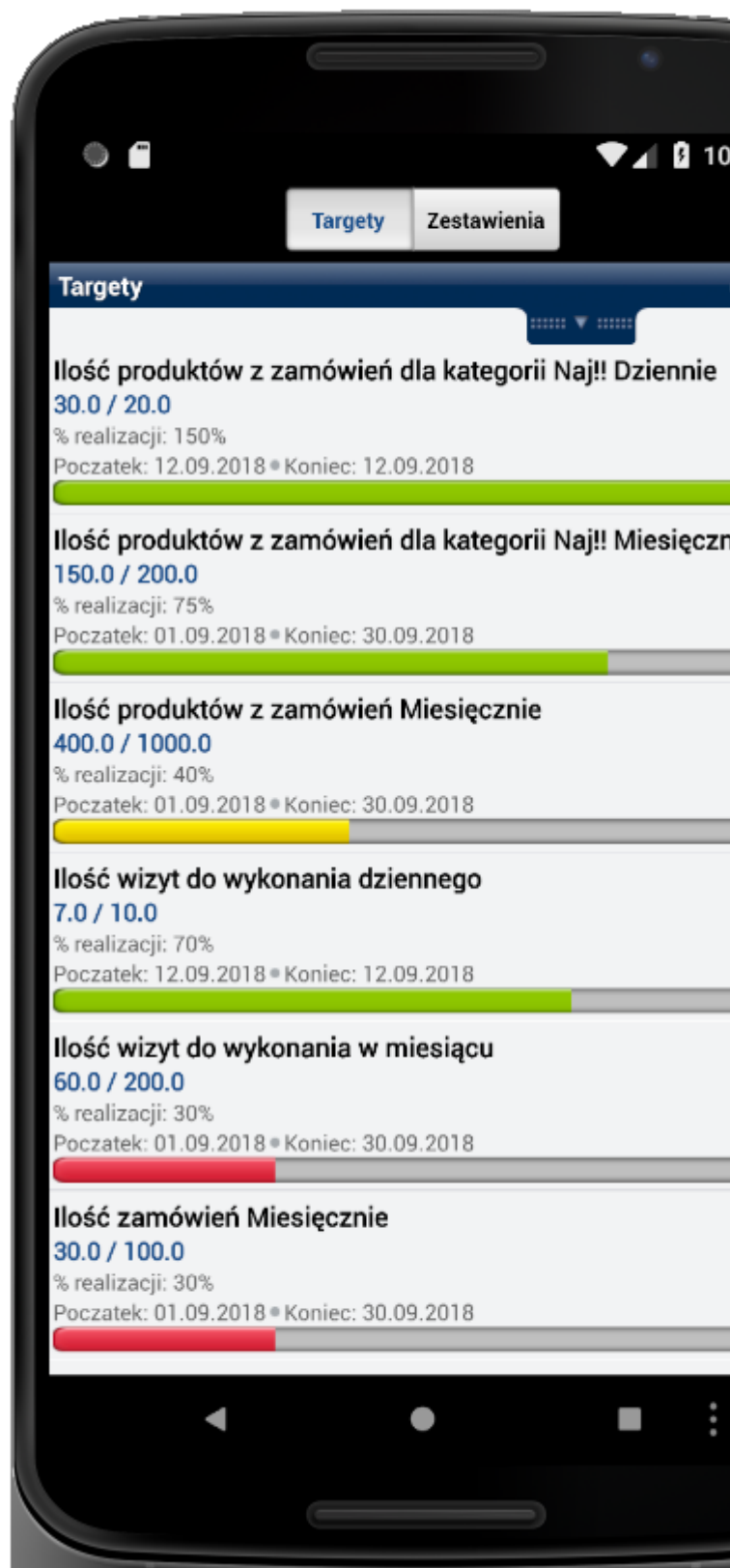
Niestety nie zawsze są one wtedy przemyślane ani trafione. Taka sprzedaż może być po prostu niewłaściwie dostosowana do realnych potrzeb konsumentów, a także w perspektywie kolejnego planu sprzedaży może skutkować brakiem zamówień ze strony klientów, którzy będą musieli najpierw odsprzedać zakupione produkty.

W celu umożliwienia skutecznej realizacji targetów sprzedażowych warto, aby pracownicy terenowi rozłożyli główny cel na kilka mniejszych, które będą osiągane w sposób systematyczny.

Ważna jest też możliwość dokładnego poznania potencjału klientów, co pozwoli na ich właściwe targetowanie.

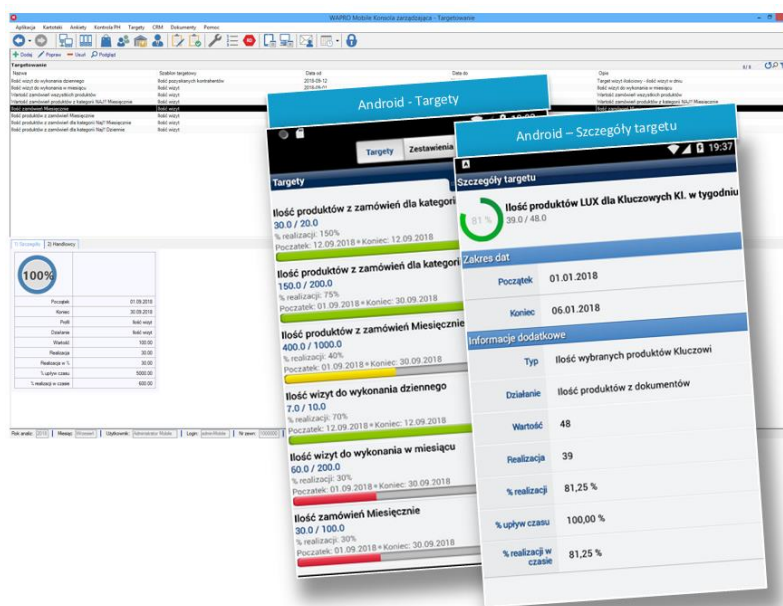
Jeśli przedstawiciele handlowi będą w stanie identyfikować klientów o najwyższym potencjale, będą również mogli kierować do nich odpowiednio zintensyfikowane działania sprzedażowe w odpowiednim momencie.

Powyższe przełożą się na szybszą i lepszą realizację planu oraz zwiększenie zysków firmy.



Dlaczego warto planować sprzedaż na większym poziomie szczegółowości?

- Rozłożenie większego celu na pomniejsze cele cząstkowe pomaga w realizacji finalnego celu, który łatwiej osiągnąć „mniejszymi krokami”.
- Systematyczność w realizacji celów cząstkowych zwiększa prawdopodobieństwo realizacji finalnego celu.
- Dostęp do bieżących informacji na temat celów i poziomu ich realizacji powoduje wzrost zaangażowania oraz motywacji przedstawicieli handlowych do dalszego działania.



Idea rozwiązania sprowadza się do tego, aby cykliczne plany sprzedażowe układane przez przełożonych (np. wartość zamówień w danej grupie produktowej) rozkładane były w sposób jak najbardziej racjonalny. Mogą być one zatem przypisywane do poszczególnych klientów oraz na konkretne wizyty.

Dzięki temu handlowcy są w stanie właściwie zaplanować swoją pracę i skuteczniej realizować wyznaczone w czasie cele ilościowe, a także jakościowe.

Zastosowane rozwiązanie umożliwia wyznaczanie celów na poziomie poszczególnych przedstawicieli handlowych czy konkretnych klientów obsługiwanych przez handlowców. Dzięki temu pracownicy terenowi mają zawsze świadomość, przed rozpoczęciem dnia pracy oraz każdej zaplanowanej wizyty, jakie cele do zrealizowania stoją przed nimi danego dnia i co muszą osiągnąć podczas spotkań z klientami.

Otrzymują również bieżące informacje o poziomie realizowanych celów.

Pomaga im to stale kontrolować postępy w realizowaniu przypisanego im targetu.

Dzięki funkcjonalności Targety w WAPRO Mobile handlowcy mają możliwość

w bardzo jasny i przejrzysty sposób pozyskać informację, jaka powinna być wartość realizacji targetu, ilości wykonanych wizyt, czy wartości zamówień dla klientów określonego typu.

Dzięki temu są oni od początku świadomi, z jakim rezultatem powinien zakończyć się ich dzień pracy, a nawet poszczególna wizyta.

Dostęp do bieżącej informacji na temat realizowanych targetów jeszcze bardziej motywuje przedstawicieli handlowych do dalszej pracy z klientami w terenie.

Umożliwia również wykorzystanie ich potencjału, a także potencjału sprzedażowego klientów w sposób równomierny, w całym okresie targetowania. Pozwala także siłom sprzedaży uniknąć zjawiska realizacji pozostałych celów w ostatnich dniach okresu rozliczeniowego.

System pozwala ocenić efektywność poszczególnych handlowców na podstawie realizacji celów.

Może również stanowić element systemu premiowego, dzięki jasno określonym celom ich realizacji a dzięki temu wpływu na wynagrodzenie, możemy maksymalnie zmotywować pracowników do zwiększenia zaangażowania.

Asseco Business Solutions S.A.

Oddział w Warszawie

ul. Adama Branickiego 13

02-972 Warszawa

phone: +48 22 702 89 00

sprzedaz.wapro@assecobs.pl

assecobs.pl



Asseco Business Solutions S.A.
Oddział w Warszawie (WAPRO ERP)

ul. Adama Branickiego 13, 02-972 Warszawa

tel.: +48 22 702 89 00, faks: +48 22 702 89 01

Asseco Business Solutions S.A.

ul. Konrada Wallenroda 4c, 20-607 Lublin, Sąd Rejonowy Lublin – Wschód w Lublinie z siedzibą w Świdniku, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000028257, NIP 522-26-12-717, REGON 017293003, kapitał zakładowy 167 090 965,00 zł [w całości opłacony]
www.assecobs.pl