

Podpora řízení obchodní sítě

Chcete-li zefektivnit chod Vaší obchodní sítě, možná si položíte tyto otázky:

OTÁZKY

- Je náš současný „obchodní model“ realizován?
- Umožňuje naše současná organizace, systémy řízení a procesy jeho realizování?

- Jak mohu zefektivnit obchodní síť, kde uspořím?
- V čem by měl být nový systém řízení a procesy jiné, aby umožňovaly trvalé dosahování cílů?

- Jak zavést nástroje do praxe stejně v celé síti?
- Co budu řídit centrálně a co lokálně?

- Jakým způsobem zajistím, aby zavedené změny a výkonnost obchodní sítě trvaly?

POSTUP ŘEŠENÍ

- Analýza efektivity řízení obchodní sítě **A**

- Pilotní tvorba nástrojů nového systému řízení a procesů **B**

- Plné zavedení a roll-out nástrojů na celou obchodní síť **C**

- Kontrola uplatňování nástrojů v praxi a on-the-floor koučink **D**

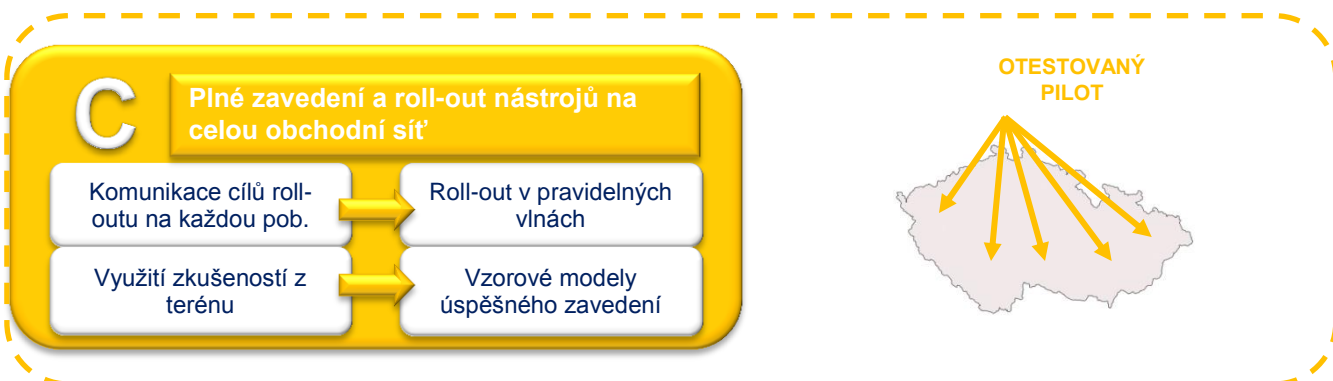
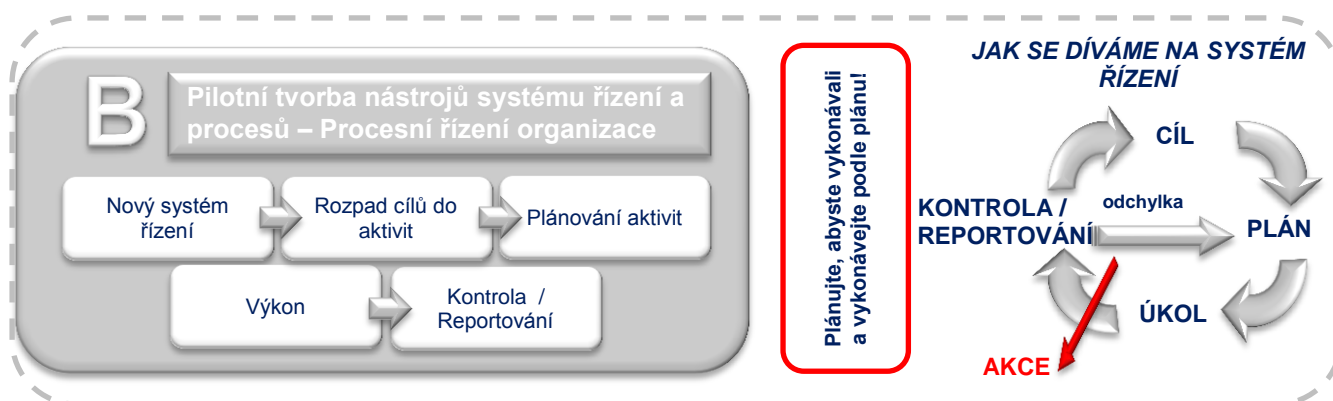
CO VÁM SLUŽBA PŘINESE?

- Uplatňování obchodního modelu až na úroveň poradce
- Obchodní síť, jejíž chod budete mít pod kontrolou
- Skutečné řízení Vašich obchodních výsledků a možnost trvalého zvyšování výkonu

NABÍZENÉ AKTIVITY



Martin Junek, +420 776 674 145, junek@mc-triton.cz



PŘÍSTUP M.C. TRITON

- „Řešení hledáme s Vámi a pak je přenášíme do každodenní praxe Vašich poboček a poradců.“
- „Změny plynoucí z projektu měříme čísly, abyste mohli hodnotit dosažený efekt (např. úspory, zvýšení výkonu a prodeje).“

PŘÍBĚH Z REALIZOVANÉHO PROJEKTU

Klientovo zadání

- Klient chtěl překlenout období v regionu Praha, kdy po fúzi dvou společností sloučil obchodní síť do jedné tak, aby to mělo co nejmenší dopad na obchodní výkon regionu

Pro naplnění zadání bylo použito následujícího postupu

- Klient využil poradce společnosti M.C. TRITON a dosadil jej jako interim manažera na pozici regionálního ředitele

Martin Junek, +420 776 674 145, junek@mc-triton.cz

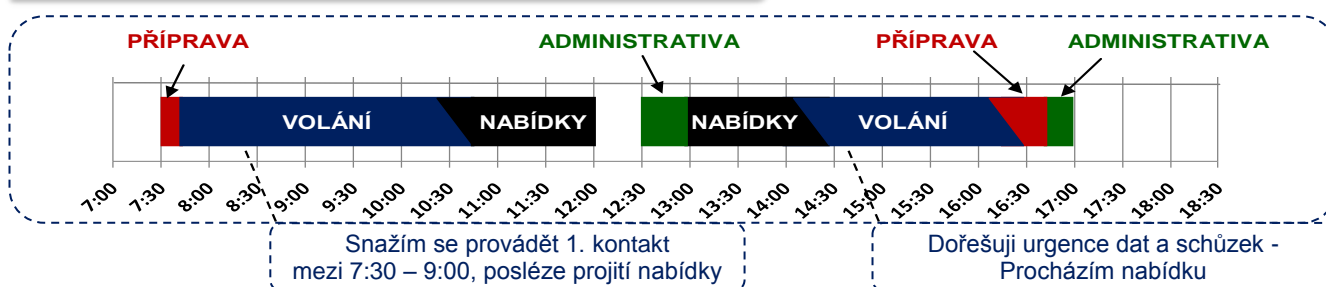
Výsledek projektu

- Poradce pracoval na této pozici půl roku s tím, že mu následně byl kontrakt prodloužen
- Během roku spolupráce neodešel žádný z klíčových obchodníků
- Výrazně se snížily se náklady na řízení obchodní sítě tím, že místo dvou regionálních ředitelů nastoupil poradce M.C. TRITON, místo osmi oblastních manažerů jich nadále působí pět
- Vývoj počtu uzavřených obchodů před a po spojení obchodní sítě ukazuje následující tabulka. Nejen že nedošlo k poklesu výkonu, jak v obvyklých případech bývá zvykem, ale dokonce mírně narostl

Před spojením obchodních sítí						Po spojení obchodních sítí						celkem	Index 2010/2009
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII		
1 423	1 204	1 309	1 147	986	1 144	1 075	967	1 169	1 320	1 546	1 367	14 657	1,15
7 213						7 444							

PŘÍKLADY NÁSTROJŮ Z REALIZOVANÝCH PROJEKTŮ M.C. TRITON

Pracovní den obchodníka - Jak to vypadá v rámci dne:

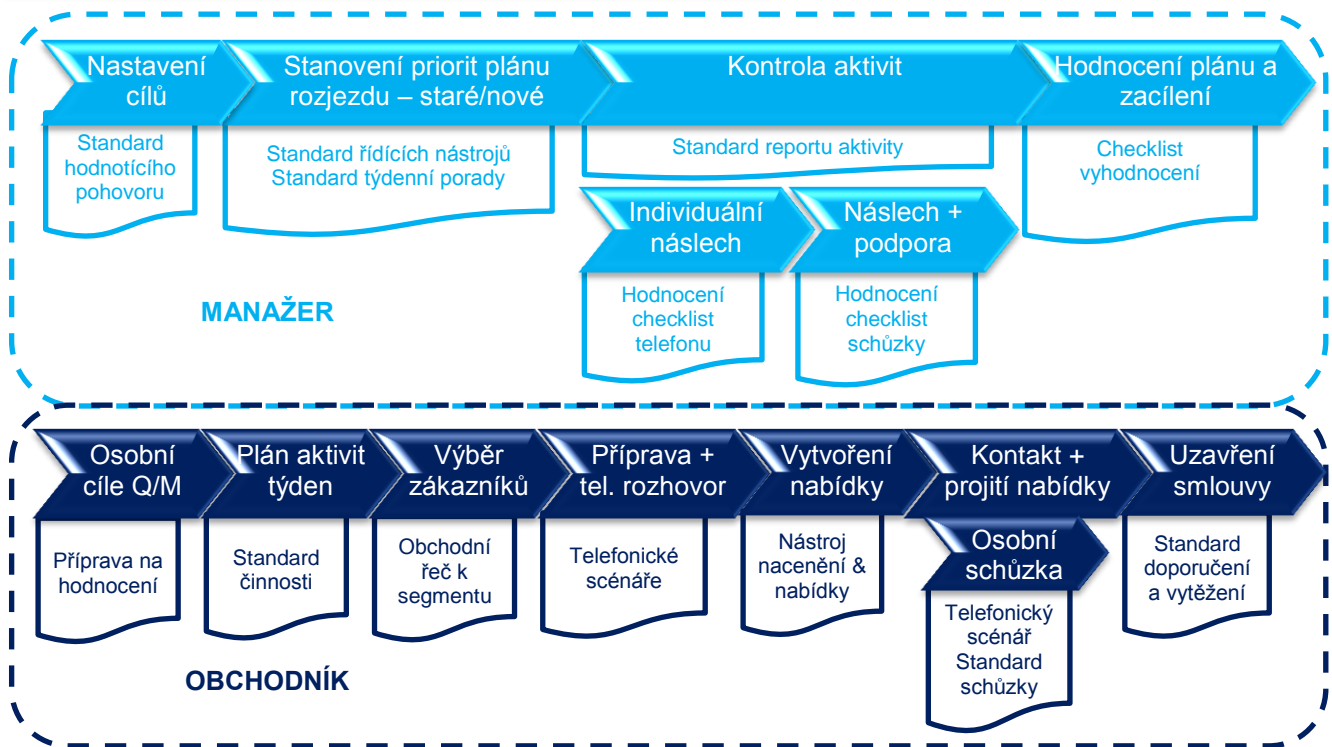


Priority oslovení zákazníků na základě subsegmentace:

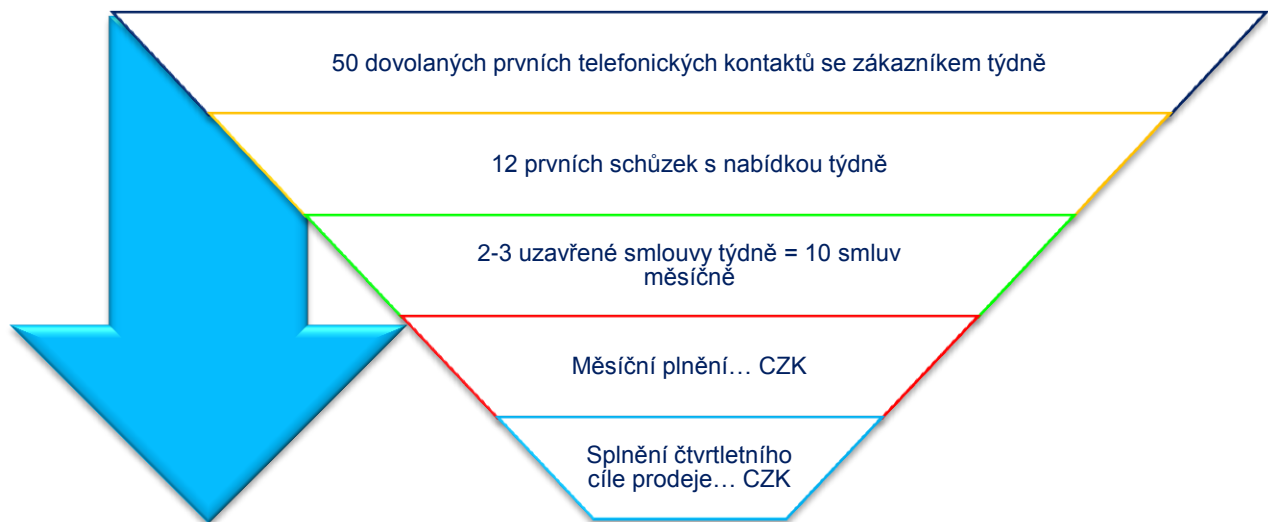


Martin Junek, +420 776 674 145, junek@mc-triton.cz

Proces řízení prodejního týmu a proces aktivit obchodníka:



Trychtýř obchodníka ke splnění cíle:



VYBRANÉ REFERENCE M.C. TRITON



Martin Junek, +420 776 674 145, junek@mc-triton.cz