



Clientbridge

Sales Consulting Company

ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



АУДИТ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА



КОНСУЛЬТАНТЫ CLIENTBRIDGE ПОМОГЛИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ РЕОРГАНИЗОВАТЬ
ОТДЕЛ ПРОДАЖ И ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ПРОДАЖ

КОМПАНИЯ:

производственная компания,
производящая резинотехнические изделия
для автомобильной, медицинской
и военной промышленности

ПРОЕКТ:

разработка плана развития
продаж, тренинг продаж

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

4
МЕСЯЦА

СРОК ОКУПАЕМОСТИ:

2
МЕСЯЦА

БЮДЖЕТ ПРОЕКТА:

320 000
РУБЛЕЙ



ОСОБЕННОСТИ СИТУАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ

Компания является лидером по производству и продажам резинотехнических изделий различного назначения. Коммерческая служба структурирована вокруг продуктовых направлений: менеджеры продаж ведут продажи только своей линейки товаров.



ВЫСШЕЕ РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ ОБРАТИЛОСЬ В CLIENTBRIDGE ЗА РЕШЕНИЕМ СЛЕДУЮЩИХ СЛОЖНОСТЕЙ:

1

Отсутствие
четкого плана
развития продаж

2

Высокая
загруженность
сотрудников отдела
продаж и маркетинга

3

Низкое качество
продаж и работы
с клиентами

4

Низкая конверсия
входящих
обращений
в сделки



РАБОТА CLIENTBRIDGE

1

РАЗРАБОТКА ПЛАНА РАЗВИТИЯ
СИСТЕМЫ ПРОДАЖ
И МАРКЕТИНГА

- ПОДГОТОВКА К АУДИТУ
- ДИСТАНЦИОННАЯ СТАДИЯ АУДИТА
- ОЧНАЯ СТАДИЯ АУДИТА
- ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ
- ПОДГОТОВКА ПЛАНА РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ И АУДИТА
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

2

САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ВНЕДРЕНИЕ
РЕКОМЕНДАЦИЙ КОМПАНИЕЙ

- 2 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ С РУКОВОДСТВОМ КОМПАНИИ
- КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

3

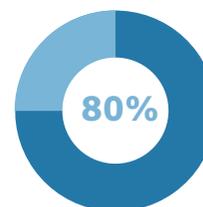
ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА ПРОДАЖ

- ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДАЖ ДО ОБУЧЕНИЯ
- ПОДГОТОВКА ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА
- ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА
- ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ

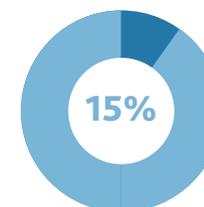


РЕЗУЛЬТАТ

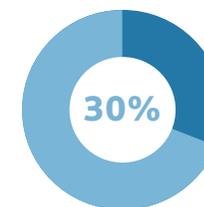
На 80%
повысилось качество
работы сотрудников



На 15%
снизился уровень отказов со
стороны клиентов, получивших
коммерческое предложение



На 30%
выросла выручка
в двух продуктовых
направлениях



ОТЗЫВ ЗАКАЗЧИКА

«Проведенный аудит коммерческой службы крайне полезен для предприятия. По итогам проекта была определена программа по внедрению изменений как непосредственно в отделе продаж, так и в смежных подразделениях.»

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ



ЭКСПЕРТЫ CLIENTBRIDGE ПОМОГЛИ
ОПТОВОЙ КОМПАНИИ СФОРМУЛИРОВАТЬ ЦЕЛИ
И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ

КОМПАНИЯ:

оптовый поставщик химического сырья
для предприятий строительной, резиновой,
пластмассовой, лакокрасочной индустрии

ПРОЕКТ:

разработка стратегии
развития продаж

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ

ПРОЕКТА:

5

МЕСЯЦЕВ

БЮДЖЕТ
ПРОЕКТА:

153 500

РУБЛЕЙ



ОСОБЕННОСТИ СИТУАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ

Компания является лидером своего рынка, со сложившейся деловой репутацией, сформированной во многом за счет активной работы топ-менеджмента.



ВЫСШЕЕ РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ ОБРАТИЛОСЬ
В CLIENTBRIDGE ЗА РЕШЕНИЕМ СЛЕДУЮЩИХ СЛОЖНОСТЕЙ:

1

Отсутствие единого
видения целей
и направлений
развития продаж

2

Руководители
направлений занимаются
лишь текучкой, а задачи
по развитию отходят на
второй план

3

Сотрудники
и руководители
тратят значительное
время на решение
неприоритетных задач

4

Высший менеджмент
не обладает широким
инструментарием для
оценки эффективности
работы коммерческой
службы



РАБОТА CLIENTBRIDGE

1

АУДИТ ПРОДАЖ
И ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

- ИНТЕРВЬЮ С СОТРУДНИКАМИ И РУКОВОДСТВОМ КОМПАНИИ
- АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ КОМПАНИИ
- ИЗУЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ КОНКУРЕНТОВ
- АНАЛИЗ КЛИЕНТСКИХ ГРУПП

2

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ
РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ

- СЕРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ С ВЫСШИМ И СРЕДНИМ РУКОВОДСТВОМ
- РАЗРАБОТКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ
- ВЫРАБОТКА СПОСОБОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ДОСТИЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
- ФОРМАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ЕДИНЫЙ ДОКУМЕНТ

3

ВНЕДРЕНИЕ

- ПРЕЗЕНТАЦИЯ СТРАТЕГИИ
- РАЗРАБОТКА ПЛАНА ИЗМЕНЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДРУГИХ СЛУЖБ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРИВЕДЕНИЯ В СООТВЕТСТВИЕ ПОЛОЖЕНИЯМ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ

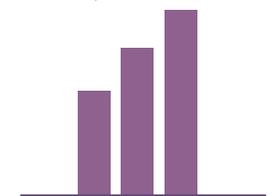


РЕЗУЛЬТАТ

Упростилось принятие решений
– руководители стали принимать
решения, руководствуясь
в том числе и стратегическими
приоритетами

Более 30%
времени высвободили
руководители за счет того,
что перестали тратить время
на неприоритетные задачи

Выросла мотивация
сотрудников, так как
многие увидели свою
роль в развитии бизнеса
и наметили зоны для
развития



ОТЗЫВ ЗАКАЗЧИКА

«Разработанная стратегия развития продаж в полной мере соответствует моим целям, как собственника бизнеса. Но, что так же важно, она привязана к текущей ситуации как внутри компании, так и к внешним факторам».

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КНИГИ ПРОДАЖ



**ЭКСПЕРТЫ CLIENTBRIDGE ПОМОГЛИ КОМПАНИИ
УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ НА 40% ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ
СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ПРОДАЖ**

КОМПАНИЯ:

компания оказывает
финансовые услуги юридическим лицам,
являясь агентом нескольких банков

ПРОЕКТ:

разработка и внедрение
Корпоративной Книги Продаж

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

3
МЕСЯЦА

СРОК ОКУПАЕМОСТИ:

1
МЕСЯЦ

БЮДЖЕТ ПРОЕКТА:

295 000
РУБЛЕЙ



ОСОБЕННОСТИ СИТУАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ

Работая на рынке финансовых услуг более 8 лет, компания выстроила эффективный процесс одобрения кредитных заявок от юридических лиц, что позволяло получать довольно высокий процент одобрений среди банков. Это является одним из наиболее сильных конкурентных преимуществ. В компании сформирован отдел продаж, состоящий из руководителя и 8 сотрудников.



**ОТДЕЛ ПРОДАЖ ЗАНИМАЛСЯ АКТИВНЫМ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ
НОВЫХ КЛИЕНТОВ ПО ТЕЛЕФОНУ, ИСПОЛЬЗУЯ ТЕХНОЛОГИЮ
«ХОЛОДНЫХ» ЗВОНКОВ. ОДНАКО, ИМЕЛСЯ РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ:**

1

Недостаточная
эффективность
активных продаж

2

Низкое качество работы
сотрудников с возражениями
потенциальных клиентов

3

Недостаточная
квалификация руководителя
отдела продаж



РАБОТА CLIENTBRIDGE

1

РАЗРАБОТКА КОРПОРАТИВНОЙ
КНИГИ ПРОДАЖ

- СЕРИЯ РАБОЧИХ ГРУПП С СОТРУДНИКАМИ
- ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ И СТАНДАРТОВ ПРОДАЖ
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КНИГИ ПРОДАЖ

2

ВНЕДРЕНИЕ
СТАНДАРТОВ ПРОДАЖ

- ТРЕНИНГ ПРОДАЖ
- ОБУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

3

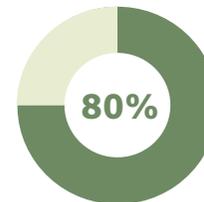
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА
РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ

- РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДАЖ
- ПРОВЕДЕНИЕ АТТЕСТАЦИИ АТТЕСТАЦИИ СОТРУДНИКОВ

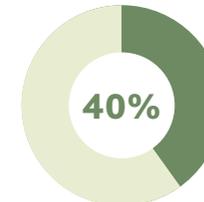


РЕЗУЛЬТАТ

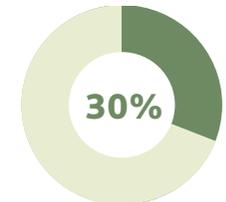
На 80%
выросло качество
продаж



На 40%
увеличилось количество
заключенных сделок на 40%
(в течение последующих 3
месяцев)



На 30%
сократился срок адаптации
новых сотрудников



ОТЗЫВ ЗАКАЗЧИКА

«Разработанные стандарты продаж являются лучшими стандартами из тех, что мы когда-либо видели!»

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



ЭКСПЕРТЫ CLIENTBRIDGE ПОМОГЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ ВЫСТРОИТЬ СИСТЕМУ ПРОДАЖ

КОМПАНИЯ:

производственная компания, работающая на рынке тентовых и переплетных материалов

ПРОЕКТ:

построение системы продаж

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

4
МЕСЯЦА

СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ:

9
МЕСЯЦЕВ

БЮДЖЕТ ПРОЕКТА:

1 100 000
РУБЛЕЙ



ОСОБЕННОСТИ СИТУАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ

Компания функционирует с советских времен. Являясь одним из лидеров своего рынка, компания накопила огромный опыт производства различных материалов с различными характеристиками. Также компания обладала обширной базой клиентов и глубоким пониманием потребностей основных клиентских групп.

Одной из сильных сторон компании являлось наличие высококвалифицированного производственного и инженерного персонала, способного решать сложные производственно-технические задачи.



В 2010 ГОДУ ПЕРЕД КОММЕРЧЕСКИМ ДЕПАРТАМЕНТОМ КОМПАНИИ ВСТАЛА ЗАДАЧА РЕОРГАНИЗАЦИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ:

1

Отсутствие четкого распределения функций и закрепления ответственности между сотрудниками отдела продаж и другими отделами

2

Отсутствие ряда важных регламентов и стандартов продаж

3

Система мотивации отдела продаж не приведена в соответствие с целями компании

4

Низкая конверсия на входящих обращениях

5

Отсутствие активных продаж



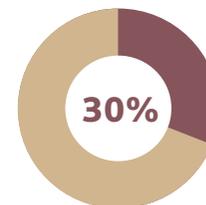
РАБОТА CLIENTBRIDGE

В рамках проекта построения системы продаж были реализованы следующие задачи:

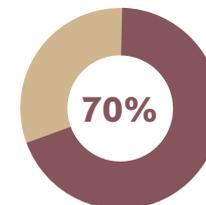


РЕЗУЛЬТАТ

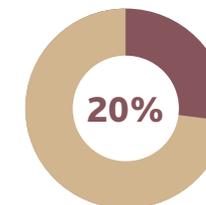
На 30%
выросли продажи
за первый квартал



На 70%
выросли продажи
за первый год после
завершения проекта



На 20%
выросла доля рынка
в ключевых
регионах



В 2 раза
увеличился
средний срок
работы сотрудника



ОТЗЫВ ЗАКАЗЧИКА

«Наше сотрудничество с Clientbridge продолжается по настоящее время. Компания является нашим постоянным партнером в области обучения и развития персонала, и мы всегда обращаемся к ним по любым вопросам функционирования нашей коммерческой службы».

РАЗРАБОТКА И ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОДАЖАМ



КОНСУЛЬТАНТЫ CLIENTBRIDGE
ПОМОГЛИ БАНКУ ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ
КРЕДИТНЫХ КАРТ

КОМПАНИЯ:
банк с широкой
филиальной сетью

ПРОЕКТ:
проведение обучения навыкам
продаж, оценка результатов
обучения методом
«Тайный покупатель»

**СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОЕКТА:**
3
МЕСЯЦА

**КОЛИЧЕСТВО
РЕГИОНОВ:**
11
РЕГИОНОВ РФ

**КОЛИЧЕСТВО
ОБУЧЕННЫХ
СОТРУДНИКОВ:**
БОЛЕЕ **200** ЧЕЛОВЕК

**КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ,
ПРОШЕДШИХ ОЦЕНКУ
ТАЙНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ:**
90 ЧЕЛОВЕК



ОСОБЕННОСТИ СИТУАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ

В Clientbridge обратилась международная платежная система с предложением принять участие в проекте развития продаж карточных продуктов в одном из федеральных банков. По мнению представителей платежной системы, у банка был серьезный потенциал к увеличению продаж кредитных и дебетовых банковских карт.



ОДНАКО, В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ РАЗВИТИЮ ПРОДАЖ МЕШАЛ РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ:

1

Низкое знание
продукта сотрудниками
банка

2

Низкое качество продаж
и кросс-продаж банковских
карт

3

Недостаточная мотивация
сотрудников к продаже
банковских карт



РАБОТА CLIENTBRIDGE

- ПОДГОТОВКА ПРОГРАММЫ**
 - ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДАЖ МЕТОДОМ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» НА ПРИМЕРЕ НЕСКОЛЬКИХ ОТДЕЛЕНИЙ
 - РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ
- ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ ОБУЧЕНИЯ**
 - ПРОДУКТОВОЕ ОБУЧЕНИЕ
 - ОБУЧЕНИЕ БАЗОВЫМ ТЕХНИКАМ ПРОДАЖ
- ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ТРЕНИНГА**
 - ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДАЖ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» В 11 РЕГИОНАХ
 - ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ
- ВТОРОЙ УРОВЕНЬ ОБУЧЕНИЯ**
 - ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ
 - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ТЕХНИКАМ ПРОДАЖ КАРТОЧНЫХ ПРОДУКТОВ

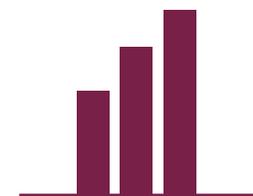


РЕЗУЛЬТАТ

В 2 раза
выросло качество продаж
(по сравнению с теми
сотрудниками, которые
не проходили обучения)

На 20%
увеличились личные
продажи за 4 месяца

Выросла мотивация
сотрудников к продажам
карточных продуктов



ОТЗЫВ ЗАКАЗЧИКА

«Результат проекта в полной мере соответствует поставленной цели и ожиданиям, что подтверждается высокими оценками участников обучения, а также реальной динамикой качества их профессиональных навыков и количественных показателей продаж карточных продуктов!»

ЧЕМ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ?



ОСНОВНАЯ СФЕРА КОМПЕТЕНЦИИ CLIENTBRIDGE —
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ
КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА КОНКУРЕНТНЫХ
РЫНКАХ.



ТЕЛЕФОН
+7 495 956 36 42

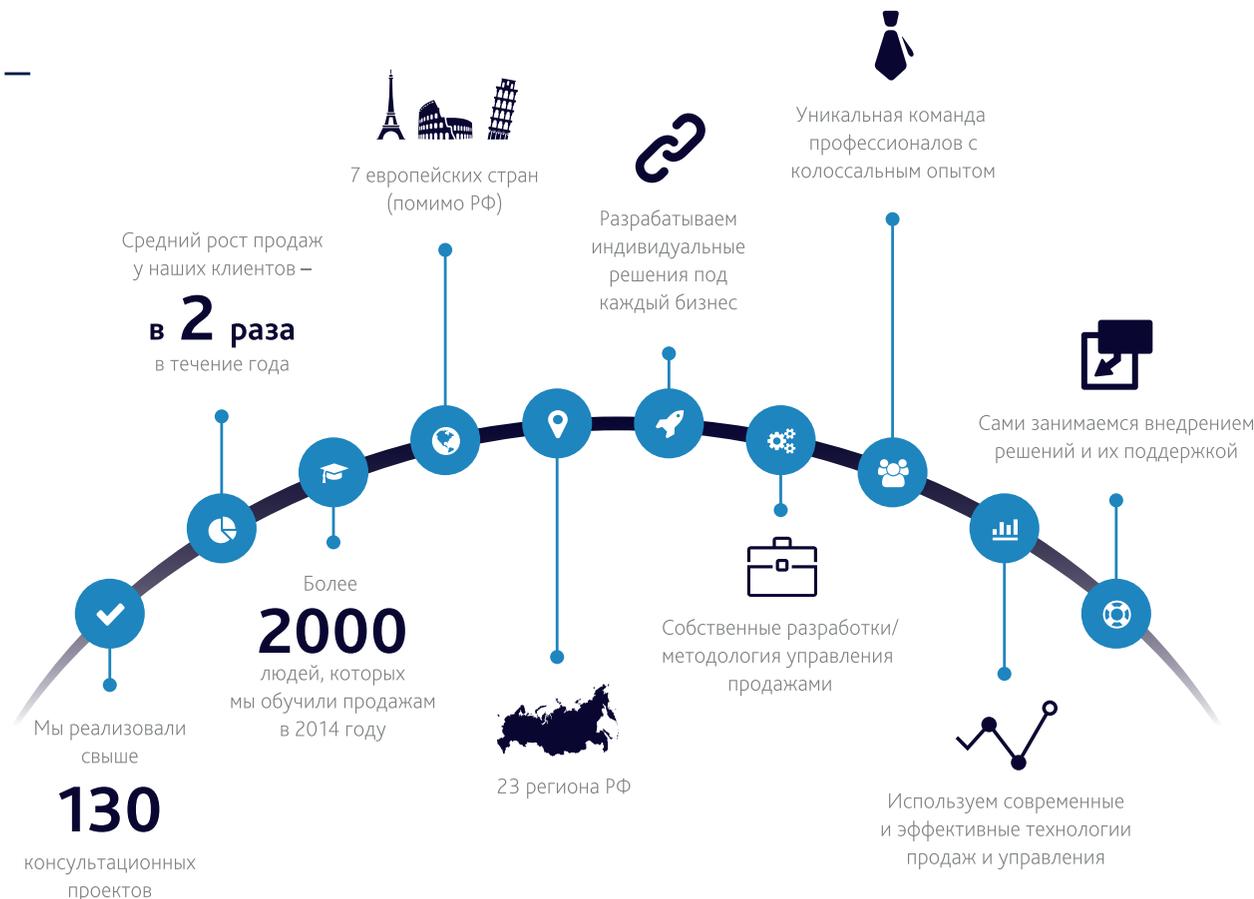


ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА
office@clientbridge.ru



АДРЕС
г. Москва,
Дмитровское шоссе д. 100, стр. 2

ПОЧЕМУ МЫ?



УСЛУГИ

 **ЭКСПРЕСС-АУДИТ ПРОДАЖ**

 **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ**

 **ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ**

 **АУДИТ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА**

 **РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИЙ И СТАНДАРТОВ ПРОДАЖ**

 **ОБУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ**

 **ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ**