

Tipy, jak dlouhodobě zlepšit prodejní výsledky

1.	Vyrazit na nový segment trhu.	<input type="checkbox"/>
2.	Získávat nové zákazníky - akvizice.	<input type="checkbox"/>
3.	Získávat nové firmy u zákazníka ve skupině – cross seling ve firmě.	<input type="checkbox"/>
4.	Získávat větší podíl u zákazníka oproti konkurenci – market share.	<input type="checkbox"/>
5.	Získávat větší obrát u stávajících zákazníků.	<input type="checkbox"/>
6.	Chránit a rozvíjet klíčové zákazníky - KAM.	<input type="checkbox"/>
7.	Více prodávat stávající produkty.	<input type="checkbox"/>
8.	Prodávat novinky – nové produkty.	<input type="checkbox"/>
10.	Zvyšovat ziskovost prodeje produktů.	<input type="checkbox"/>
11.	Zlepšit prodej ven z prodejny.	<input type="checkbox"/>
12.	Zlepšit prodej u nováčků.	<input type="checkbox"/>
13.	Zlepšit prodej zkušených obchodníků.	<input type="checkbox"/>
14.	Rozšířit prodejní tým o nové obchodníky.	<input type="checkbox"/>
15.	Rozdělit prodejní proces a specializovat se – team selling.	<input type="checkbox"/>
16.	Zlepšit vyjednané podmínky, ceny.	<input type="checkbox"/>
17.	Zlepšit úspěšnost vyhraných výběrových řízení.	<input type="checkbox"/>
18.	Zlepšit prodej do státní správy.	<input type="checkbox"/>
19.	Zlepšit prodej top manažerům.	<input type="checkbox"/>
20.	Naučit se, jak prodávat na stagnujícím trhu.	<input type="checkbox"/>
21.	Předat prodej dalším manažerům.	<input type="checkbox"/>
22.	Zapojit nižší management do řízení firmy.	<input type="checkbox"/>

Tipy, jak rychle zlepšit prodejní výsledky

1.	Dělejte více společných návštěv (koučování v terénu).	<input type="checkbox"/>
2.	Změňte pracovní model manažera.	<input type="checkbox"/>
3.	Změňte pracovní model obchodních zástupců.	<input type="checkbox"/>
4.	Začněte týdně řídit pipeline včetně individuálních rozhovorů.	<input type="checkbox"/>
5.	Dejte malý postupný realistický cíl, který motivuje (např. 1 nový pacient na každé návštěvě).	<input type="checkbox"/>
6.	Vytěžte své portfolio – udělejte si přehled u nakupujících zákazníků, co už koupili a co by ještě koupit mohli.	<input type="checkbox"/>
7.	Nabízejte jednoduché produkty nebo služby.	<input type="checkbox"/>
8.	Zvyšte obrátkovost aktivit, zkraťte obrátkovost.	<input type="checkbox"/>
9.	Zlepšete práci v oblasti řešení námitek.	<input type="checkbox"/>
10.	Zlepšete cenová jednání a kalkulace.	<input type="checkbox"/>

Celý seznam QUICK Wins obdržíte u našich konzultantů a bude upraven na míru vašemu oboru.

Každý z těchto námětů rychle zvýší prodej, do šesti měsíců podle oboru. Po nějaké době se ale jeho potenciál vyčerpá a další růst přinesou jen systémové změny.

Doporučení je využít tyto QUICK Wins na získání času a využít čas k systémovějším změnám podle příručky prodeje, které přinesou trvalý růst výsledků.