

Case: Business support

- marknadsanalys & pipe management

Nicke Rydgren | Partner
GREAT consulting

Bakgrund, syfte & målsättning

Bakgrund:

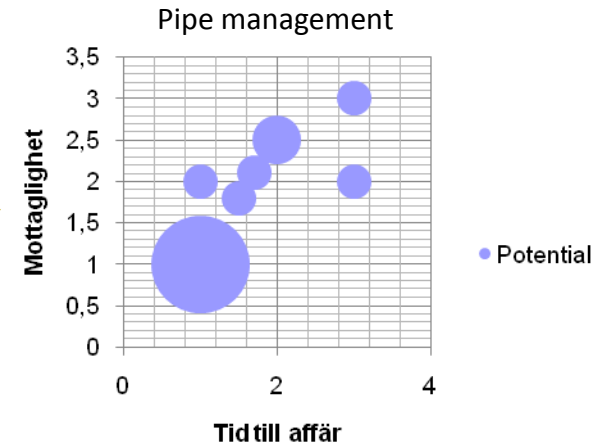
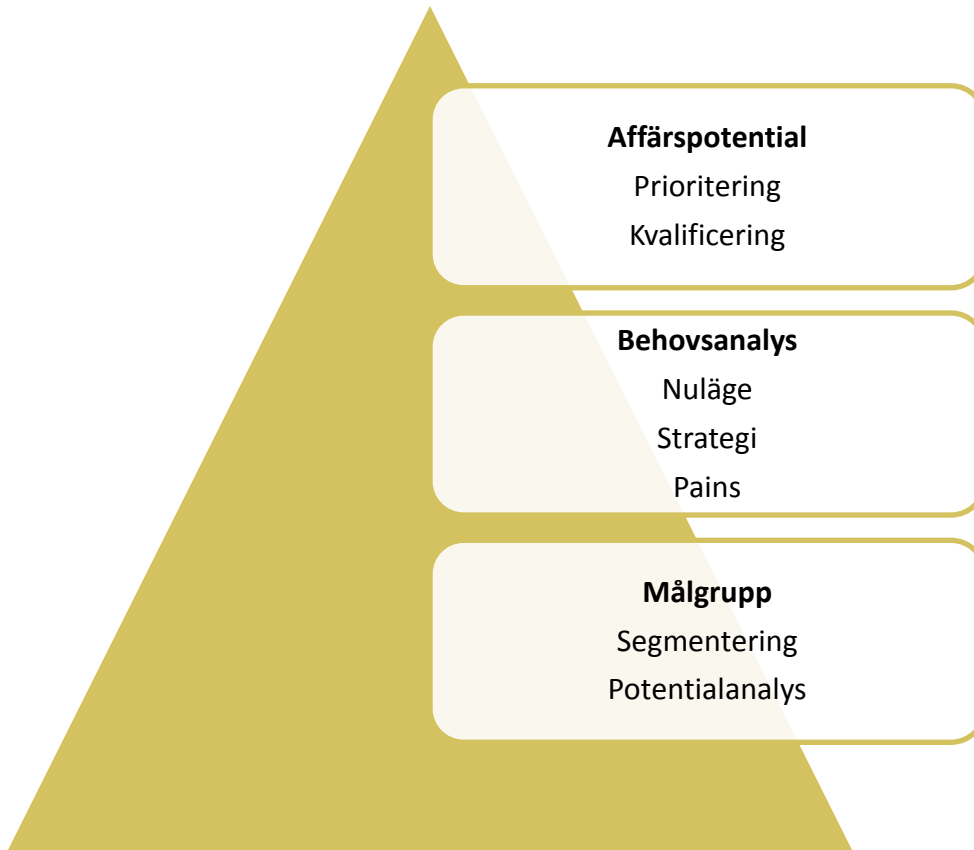
- ▷ En klient med en stor säljkår och ett omfattande återförsäljarnät ville se över hur de löpande analyserade marknaden och hanterade bolagets affärspotential i form av leads och identifierat potential

Syfte:

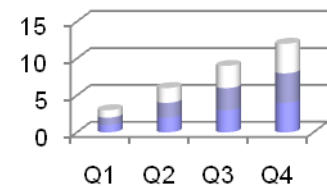
- ▷ Projektets primära syften bestod i att:
 - På ett metodiskt sätt segmentera och analysera affärspotential i marknaden
 - Utveckla en effektiv process som berör identifiering, kvalificering och hantering av leads

Målsättning:

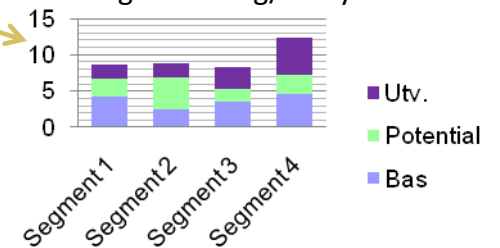
- ▷ Målsättningen var att effektivisera marknadspenetrationen och öka utfallet per identifierat lead



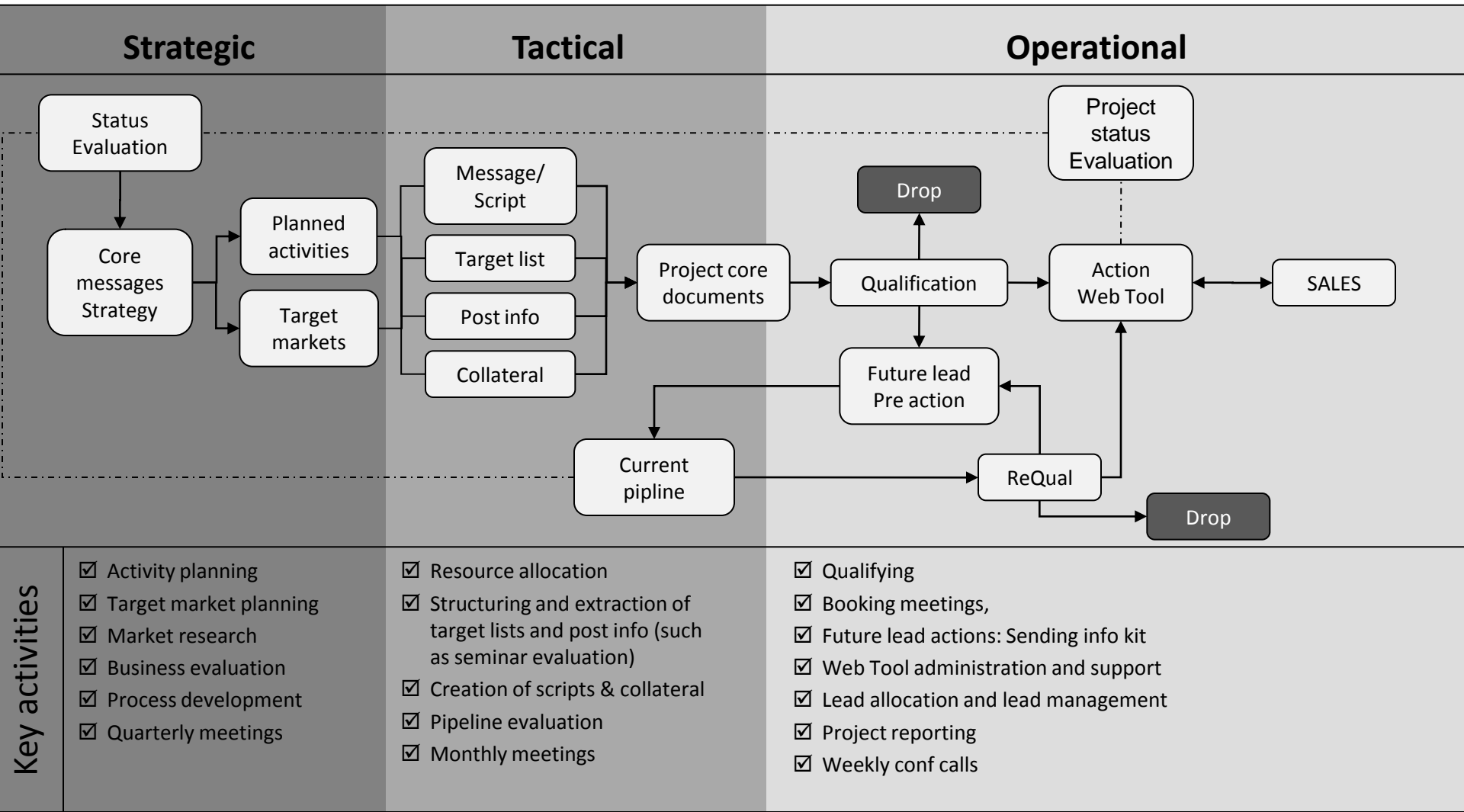
Segment potential Management



Marknadspotential Segmentering/Analys



Process



Appendix

- Kort om GREAT

Kort om GREAT

- Vi hjälper våra klienter att utveckla sin affärsverksamhet och försäljning, i allt från att ta fram nya strategier till att stödja säljorganisationen operativt

Verksamhet

Grundades 2002
Kontor i Sthlm & Örebro
25 medarbetare

Marknad

B2B
IT, telecom, tjänste- och
Industrisektorn

Målsättning

Att utveckla våra klienters
affärsverksamhet och
försäljning

Tjänster

- Våra uppdrag utgår ifrån strategiska, taktiska eller operativa utmaningar inom affärsutveckling och försäljning

Strategi

- Genomlysning och Analys
- Affärsutveckling

Taktik

- Styrning & Implementering
- Utbildning och utveckling

Operativt

- Business Support & Lead Management
- Säljcoachning

Nyckelord

- ▶ En **strategi** är en långsiktig handlingsplan som syftar till att uppnå ett specifikt mål. Strategier används för att underlätta förståelsen för och genomförandet av att lösa problem och hantera utmaningar.
- ▶ En **taktik** är de medel och metoder som används för att genomföra en strategi: Planerade och plötsliga aktiviteter som situationen kräver och som resulterar i att milstolpar nås på vägen mot det övergripande målet.
- ▶ **Operativa** aktiviteter är de enskilda handlingar och processer som genomförs inom en organisation.
- ▶ I en organisation sätter i regel VD och ledning **strategin**, **taktiken** hanteras av avdelnings- eller områdeschefer och det **operativa** genomförandet hanteras av gruppchefer och medarbetare.