

Case: Sälj effektivisering

- prioriteringar och time management

Nicke Rydgren | Partner
GREAT consulting

Bakgrund, syfte & målsättning

Bakgrund:

- ▷ Efter att säljledningen höjde kraven på genomförda aktiviteter uppkom en diskussion med säljarna huruvida de hade tid att genomöra flera säljmöten. Vår klient bad oss att hjälpa till att utveckla en metod för att bättre planera och utnyttja säljarnas tid

Syfte:

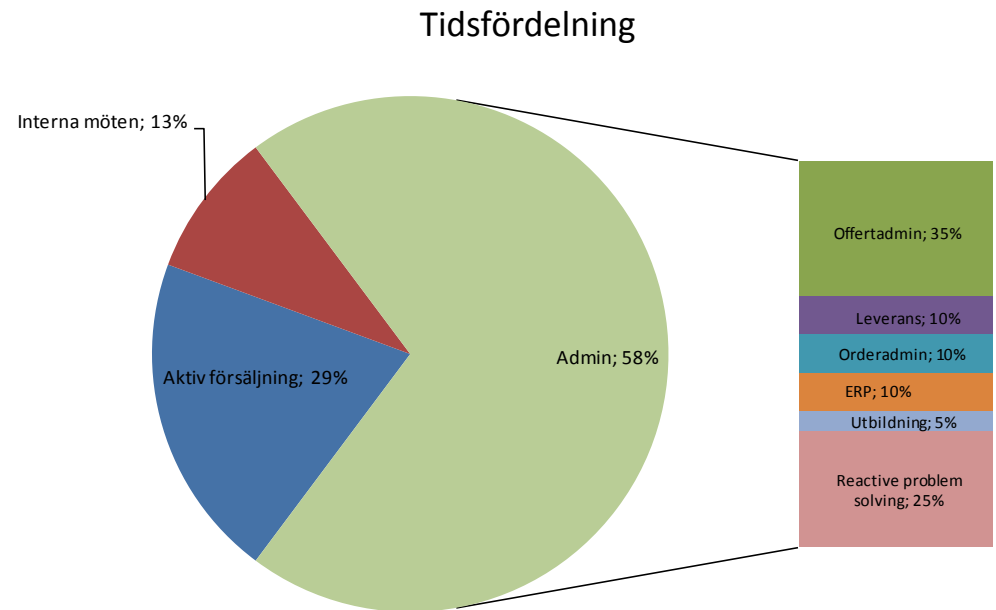
- ▷ Syftet var att tydliggöra hur tiden idag fördelas för att möjliggöra en bättre planering och prioritering av tiden

Målsättning:

- ▷ Projektets mål var att öka säljeffektiviteten på befintliga resurser

Metod

- ▶ Genom att lyfta fram vart tiden spenderas skapas en medvetenhet om hur förbättringar kan göras
 - Detta görs genom att först låta individer uppskatta hur de fördelar sin tid och därefter under en period registrera tidsåtgången för olika aktiviteter
 - Uppskattningen och mätningen ligger sedan till grund för en analys av förbättringspotential
- ▶ Vissa förbättringar drivs av säljaren själv genom att planera och prioritera
- ▶ Andra förbättringar drivs av ledningen genom att utveckla rutiner och systemstöd



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.