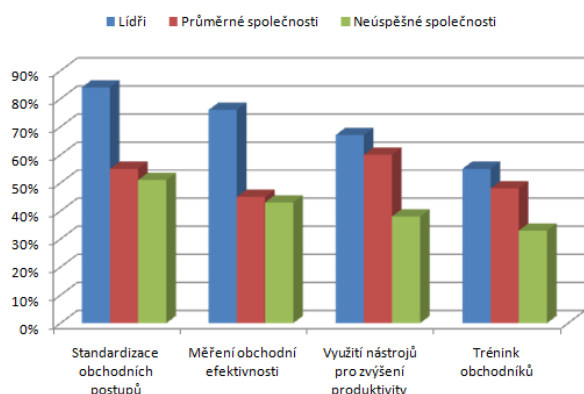


Co dělá společnost úspěšnou?

Americká výzkumná společnost Aberdeen Group provedla v srpnu 2008, tedy již v období ekonomické krize, průzkum s cílem zjistit, čím se úspěšné firmy odlišují od méně úspěšných.



87% úspěšných společností má standardizovány obchodní postupy

Oproti neúspěšným společnostem, které se typicky zaměřují na sdílení osvědčených obchodních postupů, se leadři trhu orientují především na kvalitu a kvantitu obchodních příležitostí (sales pipeline).

Úsilí obchodníků je zaměřováno na nejhodnotnější příležitosti s cílem maximalizovat obchodní úspěšnost (win/loss rate).

76% úspěšných společností nepřetržitě měří obchodní efektivnost

Manažerský reporting je zaměřen nejen na plnění obchodních kvót, ale zejména na ziskovost prodeje a úspěšnost akvizice nových potenciálních zákazníků.

67% úspěšných společností využívá nástroje pro zvýšení produktivity

Mezi hlavní oblasti patří:

- řízení obchodních týmů
- automatizace generování nabídek
- stimulační systémy slev
- E-mail marketing
- simulace a předpovědi prodeje
- knowledge management

55% úspěšných společností má nastaven systém průběžného tréninku obchodníků

Klíčovou není znalost produktů, ale pochopení konkurenčního odlišení společnosti. Vlastní znalost produktů je podpořena centrální databankou obchodní a marketingové dokumentace (kterou již má vytvořenu 68% společností!)