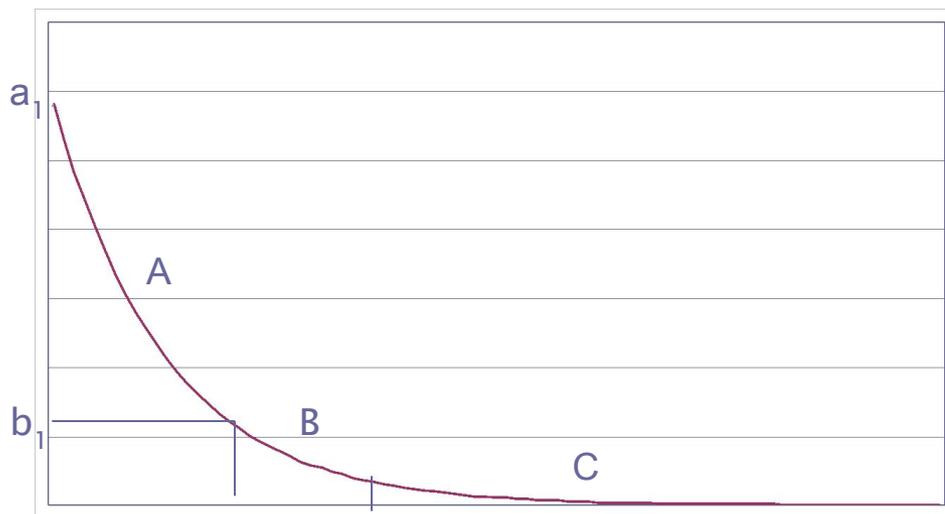


ПОИСК НОВЫХ ПУТЕЙ:

реорганизация системы продаж по методологии SFM



график идеального распределения объемов продаж



коэффициент $AB = a_1 / b_1 = 4,3$

категория	% от дохода	% от количества
A	80	20
B	16	16
C	4	64
D	0	0

SFM (Sales Forces Management)

М
П
Л П
вертикаль власти: анализ – план – контроль

К Д О
Г Г Г
базовая сбытовая процедура

а
н
и
е

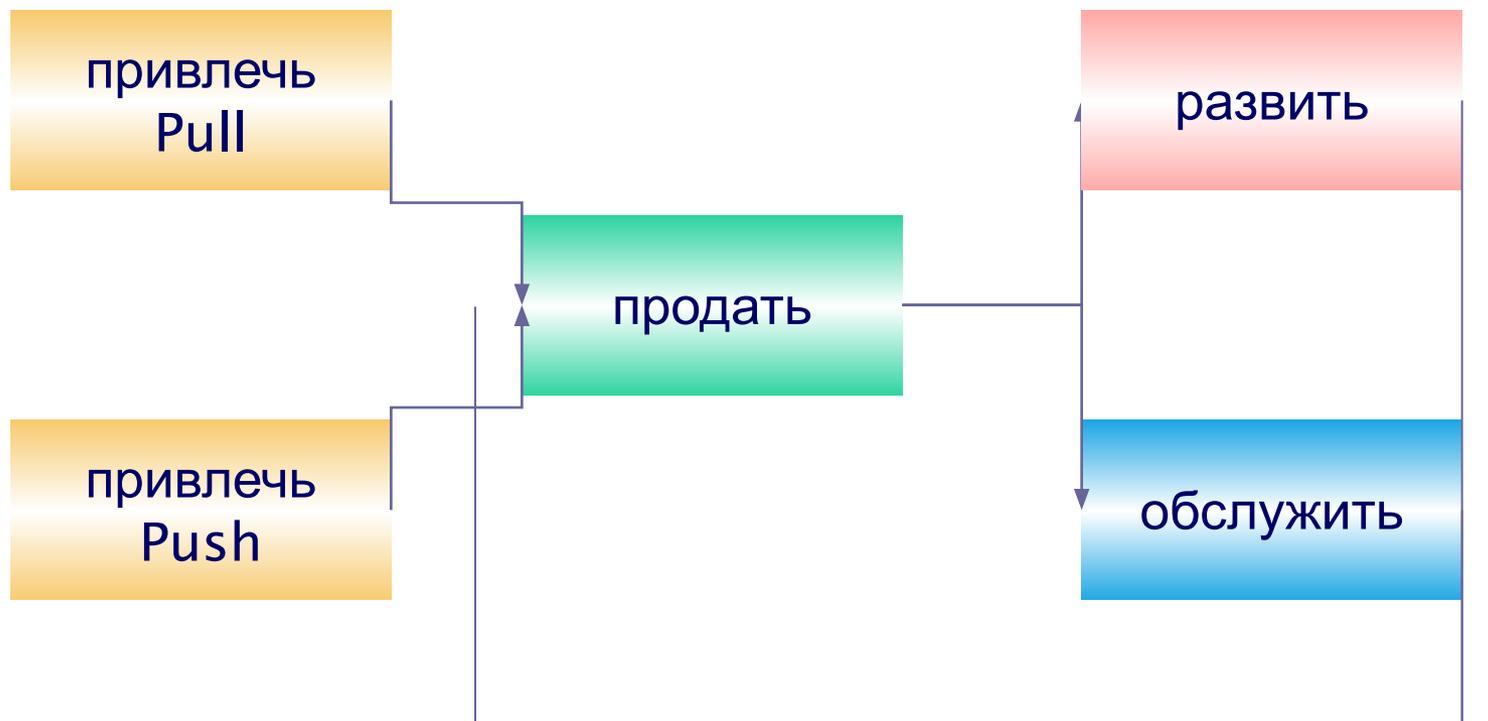
о
в
к
а

а
ц
и
я

адаптивная организационная структура

адекватная автоматизация

сбытовая процедура



планирование (сбалансированные показатели)



сколько? = деньги

где? = территории

кому? = клиенты

как? = процедуры

как часто? = нормативы

кто? = бюджет персонала

КОНТРОЛЬ



стандарты

измерение

корректировка

норматив по поиску и отбору

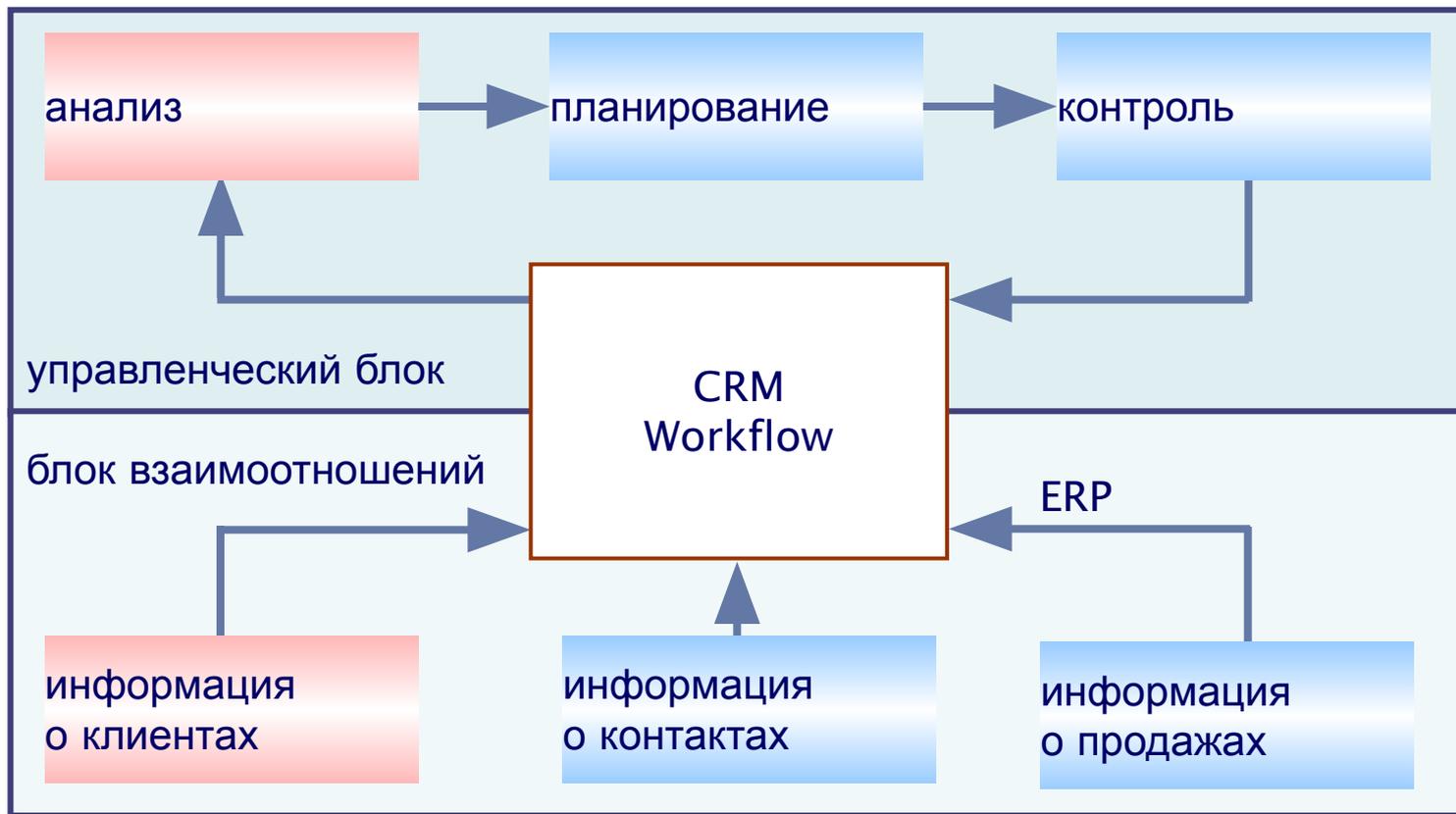


МОТИВАЦИЯ



создание условий,
при которых персонал
стремится выполнить **план**

адекватная автоматизация. CRM



спасибо за внимание!

Вадим Дозорцев

Контактная информация:
(495) 788-09-41
www.bernerandstafford.ru