
**ФОКУС НА ПРОДАЖИ:
ОПРЕДЕЛИТЕ ТОЧКУ
ПРИЛОЖЕНИЯ
УСИЛИЙ**

Какие вопросы решают руководители отделов продаж?

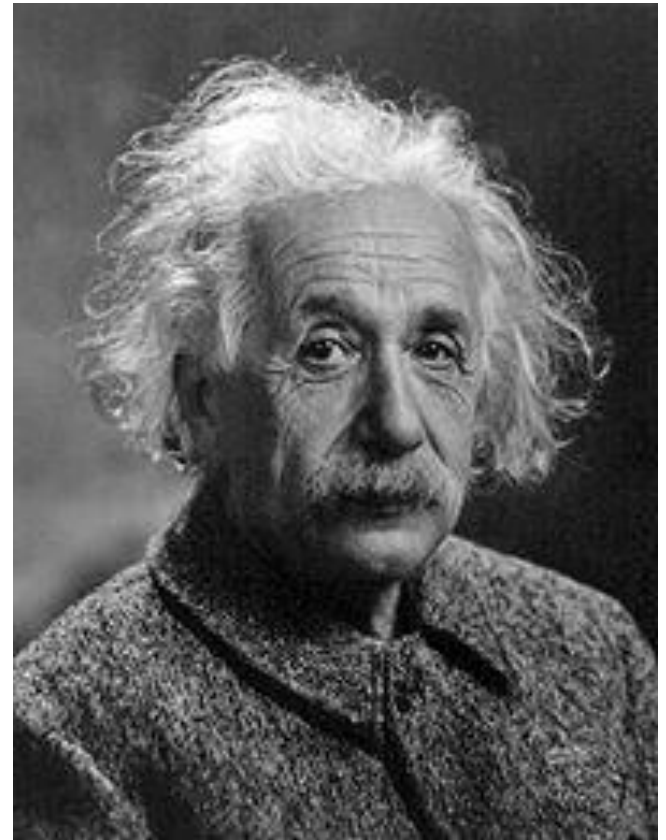
Какие вопросы решают руководители отделов продаж?

- Как обойти конкурентов?
- Как мотивировать сотрудников?
- Как увеличить объем продаж?
- Как привлечь новых клиентов?
- Как удержать имеющихся клиентов?
- ...

Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла.

Нужно стать выше этой проблемы, поднявшись на следующий уровень.

Альберт Эйнштейн



Компания, как цепь

Наши правила

Закупки

Склад и транспорт

ИТ

Продажи

Оплата



«Сбрасываем вес»

Для достижения глобального улучшения нужно обеспечить большое число локальных улучшений



-100 г

-150 г

-50 г

-25 г

0 г -100 г

«Наращиваем мышцы»

Для достижения глобального улучшения нужно повысить прочность самого слабого звена



Основные виды ограничений

Ограничение мощности – в системе существует физический ресурс, являющийся ограничением: производство, склад, ИТ-программа...

Ограничение времени – система реагирует на потребности рынка слишком медленно.

Ограничение правил – политики (правила) не позволяют системе «выйти за красные флажки».

Ограничение рынка – количества получаемых фирмой заказов недостаточно для поддержания требуемого роста системы.

Продажи начинаются с маркетинга

Задача маркетинга – разбросать зерно, чтобы заманить уток на свое поле. Задача отдела продаж – взять ружье и подстрелить сидящих на поле уток. Если уток на поле нет – отдел продаж не виноват!

Ограничение большинства компаний состоит в рынке сбыта. Виной тому – функциональная разобщенность.

Подчините действия всех подразделений компании ограничению – рынку сбыта; уйдите от локальной оптимизации.

Сформулируйте «предложение мафии» – предложение, от которого невозможно отказаться.

Создайте предложение мафии

Ремонт самолетов: одновременно мало, но быстро...

Рекламные материалы: скидка на годовой объем при малом объеме партии...

Дистрибуция FMCG: малыми партиями, большой ассортимент, частое пополнение...

Оптовая торговля бытовой техникой: консигнация вместо отсрочки платежа...

Nordstrom : беспрецедентная система возвратов...

Разработчик софта: аутсорсинг вместо продажи...

Дистрибуция в проекты: штрафы за просрочку...

Литература на русском языке

Э. Голдратт, Д. Кокс «Цель. Процесс непрерывного улучшения»

Э. Голдратт, Д. Кокс «Цель-2. Дело не в везенье»

Э. Голдратт, Э. Шрагенхейм, К. Птак «Цель-3. Необходимо, но не достаточно»

Э. Голдратт «Критическая цепь»

У. Детмер «Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию»

Дж.И. Кендалл «Действенное видение. Как обратить текущий объем продаж в чистую прибыль»

Т. Корбетт «Учет прохода»

Э. Шрагенхайм «Управленческие дилеммы. Теория ограничений в действии»

Дайте мне точку опоры,
и я поверну Землю

Архимед
