

ARIADNA

«АРИАДНА»

**СИСТЕМА РАННЕГО
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ, ИЗМЕРЕНИЯ
И ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА**

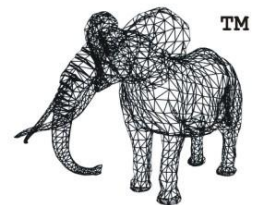
коммерческий модуль

Москва, 2009

коммерческий модуль:

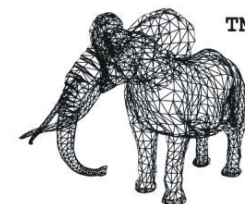
**«ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
И
УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»**

**- эффективное решение основных задач
коммерческой службы**



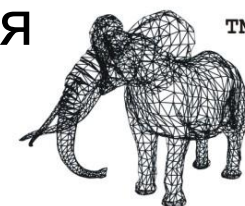
КОММЕРЧЕСКАЯ ДИРЕКЦИЯ (ЗАКАЗЧИК) ПРЕДОСТАВЛЯЕТ:

- право обрабатывать имеющиеся у Исполнителя биллинговые массивы по специальным методикам в соответствии с базовыми критериями теории стоимости управления;
- ретроспективную информацию (о датах заключения и завершения коммерческих контрактов, совокупности рабочих номеров телефонов заключивших их компаний, относительном или абсолютном масштабе контрактов, их категории).



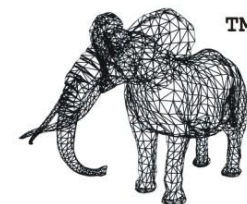
НА ОСНОВЕ ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА СОБСТВЕННОЙ УСПЕШНОЙ ПРАКТИКИ КОММЕРЧЕСКАЯ ДИРЕКЦИЯ ПОЛУЧАЕТ:

- мониторинг динамики до 100 ключевых экономических показателей процесса подготовки, заключения и исполнения контрактов различного типа;
- из расчета на один условный контракт (или на 1 млн. руб. выручки) оценку уровня выполнения необходимых управленческих нормативов и реального вклада как всей организации в целом, так и каждого менеджера (канала коммуникаций) в отдельности *до, в процессе и после* завершения контракта.



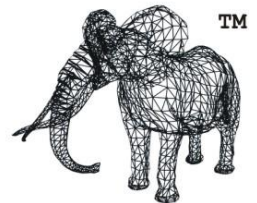
ОТКЛОНЕНИЯ ОТ УРОВНЯ нормативов успешности в условиях отсутствия качественного роста

- в сторону уменьшения (невыполнение нормативов) – корректируется по рекомендациям Исполнителя;
- в сторону превышения уровня управленческих затрат – корректируется после проведения конкурентного анализа (Заказчиком, совместно или по отдельному соглашению Исполнителем)



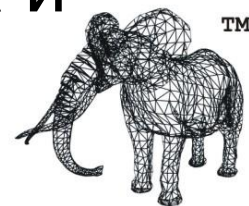
В отсу́тствии каче́ственного роста невы́полнение нормативов

1. увеличивает риски срыва контрактов из-за недоработки (халатности) менеджеров;
2. определяет необходимость целевого управленческого воздействия на конкретных менеджеров и специалистов согласно рекомендациям Системы.



превышение уровня управленческих затрат

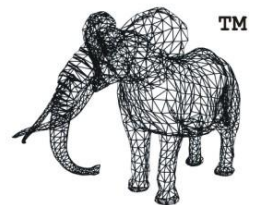
1. служит объективным индикатором ухудшения ситуации во внешней или внутренней среде;
2. определяет необходимость проведения анализа изменений внешних конкурентных сил (ценовая конкуренция, новые продукты-заменители, новые или старые конкуренты, реакция потребителей и поставщиков на кризис);
3. отсутствие изменений в ценовой или потребительской конкуренции (п.2) определяет необходимость проведения анализа эффективности собственного персонала и организации средствами Системы.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

По заказу коммерческой дирекции
Исполнитель дополнительно:

1. может провести интеграцию и анализ эффективности управления продажами по другим каналам коммуникаций (транзакционные массивы корпоративной АТС, электронной почты, дневников совещаний и встреч, прочих каналов связи предоставляются Заказчиком),
2. поставить модуль оптимизации штатной численности персонала



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

