

تطبيق نموذج TOWS / SWOT التحليلي على فرق البيع

أشرف عثمان، القاهرة أغسطس ٢٠١٨

STS-KEMET

Table of Contents

3 تطبيق نموذج SWOT و TOWS التحليلي على فرق البيع
3 مقدمه
3 الجدول باللغة الانجليزية
4 الجدول باللغة العربيه
5 كيفية تحويل ما سبق الى خطة عمل Action Plan باستخدام نموذج TOWS

Ashraf Osman proprietary content

التحليلي على فرق البيع TOWS و SWOT تطبيق نموذج

مقدمه

سننتظر في مقال اليوم الى نموذج شهير يسمى SWOT والذي يرمز الى:

Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats

يظن البعض انه نموذج لا يناسب العصر و ان هناك نماذج أخرى احدث منه، لكن ردي يكون دائماً :
It is not what you have that matters! It is what you do with what you have. ، أي ان المهم ليس ما لديك ولكن المهم هو ما تفعله بما لديك.

قوة أي نموذج تحليلي تكون في نوع الاسئلة التي تستخدم و التي تكون مهمتها البحث عن المشكله و الوصول الى أسبابها، لذلك في هذا المقال سأعطيك قائمه بالأسئلة التي استخدمها في عملي الاستشاري لتحليل نقاط القوة و الضعف و التهديدات و الفرص. كذلك سأضيف عنصراً حديثاً يكمل SWOT و هو TOWS الذي يحول التحليل الاولي الى خطة عمل Action Plan كما سنرى في الجزاء التاليه :

الجدول باللغة الانجليزية

Strengths (internal)	Weaknesses (internal)
<ol style="list-style-type: none">1. What is it that your sales team does better than anyone else in the market?2. What do your current customers see as a benefit they get from working with your sales people?3. What strength does your current product line offer that your competitors can't?4. Do you have unique sales process, product, or services that set you apart?	<ol style="list-style-type: none">1. What do the competitions see as your biggest weakness?2. What do your current customers see as a weakness in your sales style, product, or service?3. When you look at your lost sale report, why did those prospects not buy from you?4. What is it that you try to avoid?
Opportunities (external)	Threats (external)
<ol style="list-style-type: none">1. What do you see as a good opportunity that will strengthen your organization?2. In what segment of your market are clients consistently making purchases?3. What high margin products or services can you expose to a broader market?4. Have you noticed a change you can exploit in your market?5. Is there a market you can enter with greater profits potential	<ol style="list-style-type: none">1. Does more than 60 % of your sales revenue come from less than 10% of your customer base?2. What reoccurring challenges do you sales people face?3. Is there a competitor that consistently beats you in the marketplace?4. How much bad debt are you carrying5. Are sales meeting expectations?

الجدول باللغة العربية

الضعف (عناصر خارجيه)	القوه (عناصر داخلية)
<ol style="list-style-type: none"> 1. ما الذي يعتبره منافسوك ضعفا في شركتك 2. ماذا يعتبره الزبائن الحاليين ضعفا في طريقة البيع , المنتج, أو الخدمة؟ 3. عندما تراجع تقارير خساره , ما السبب الذي تظن أنه أدى الى خسارتك هذه الصفقات ؟ 4. ما نقاط الضعف التي تحاول تجنبها؟ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ما الذي يتميز به فريق المبيعات الخاص بشركتك عن أي شركة أخرى؟ 2. ما الذي يعتبره عملاؤك ميزة في التعامل ويقدرونها لفريق البيع لديك؟ 3. ما هي نقاط القوه في محفظة المنتجات التي تبيعها والتي لا توجد عند منافسيك؟ 4. هل لديك منهجية للبيع منفردة عن منافسيك؟
التهديدات (عناصر داخلية)	الفرص (عناصر خارجيه)
<ol style="list-style-type: none"> 1. هل تأتي نسبة 25% من إيراداتك من 10% من عملائك ؟ 2. ما هي التحديات المتكرره التي يواجهها موظفو البيع لديك ؟ 3. هل هناك منافس ما يستمر في الفوز عليك في السوق؟ 4. ماهي قيمة الديون المدومة لشركتك؟ 5. هل أنت راض عن مبيعاتك؟ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ماذا تعتبره فرصه جيده للبيع ستؤدي الى تقوية موقف شركتك في السوق ؟ 2. ما هو القطاع السوقي الذي يشتري من شركتك بصفة منتظمة؟ 3. ما هي المنتجات عالية الربح اتي تحتاج لبيعها في قطاعات عديده من السوق و في أسواق أخرى ؟ 4. هل لاحظت تغيير معين في السوق يمكنك إستغلاله لزيادة مبيعاتك؟

Ashraf Osm

كيفية تحويل ما سبق الى خطة عمل Action Plan باستخدام نموذج TOWS

	عناصر القوه الداخليه 1. 2.	عناصر الضعف الخارجيه 1. 2.
الفرص الخارجيه 1. 2.	S-O (Maxi-Maxi) ما هي الفرص الموجوده التي يمكننا الاستحواذ عليها باستخدام نقاط القوه المتوفره لنا؟	W-O (Mini-Maxi) ما هي الاستراتيجيات التي سنتبعها لتقليل تأثير نقاط الضعف واستغلال الفرص الموجوده
التحديات الخارجيه 1. 2.	S-T (Maxi-Mini) كيف نستخدم نقاط القوه الموجوده لدينا لتفادي التحديات الخارجيه	W-T (Mini-Mini) ما هي الاستراتيجيات التي سنتبعها لتقليل تأثير نقاط الضعف ولتفادي التحديات

للحصول على أفضل نتائج يستحسن:

- ان يكون الفريق و الاداره حاضرا انثناء التدريب
- ان يقوم بهذا التدريب شخص مؤهل على عمليات التسهيل Facilitation
- الا يكون لهذا الشخص علاقه سلبيه او ايجابيه بفريق البيع

النتائج النهائية مبهره و تفتح العيون على العديد من الأشياء التي تتحول الى خطة عمل يقوم بها مختلف الافراد من الفريق و تترجم دائماً الى زياده في الايرادات.

أتذكر قيامي بهذا التدريب مع احدى الشركات التي كان عدد افراد فريق البيع فيه اكثر من ٧٠ بائع في ثلاثة افرع و دولتين. أظهرت النتيجة النهائيه نقاط قوه في احد الارع و احدى الدول لم يكن باقي الفريق يعلم عنها، و عند تطبيقها ارتفعت المبيعات بنسبة تقارب ال ٢٥٪ في خلال شهر قليله

ختاماً أتمنى ان ينال ما اكتبه رضاكم و ان تسارعون الى تطبيقه لتنالوا الفائده و الى لقاء في مقال آخر.

اشرف عثمان، القايره ٢٠١٨