

الممارسات الخاطئة في إدارة التسويق و المبيعات (الجزء الثاني)

هل تتذكرون المحادثه التي دارت بين مدير التسويق و المبيعات و بين البائع في الجزء الأول من المقال ؟ لو فاتكم قراءته , فأطلب منكم قراءته أو إعادة قراءته حت نضع الأمور في نصابها و يظهر لكم الفرق بين طريقتي تناول مثل هذا الموضوع الدسم.

المدير :	أهلا يا حازم , أشكرك على حضورك في الموعد المحدد, تحب تشرب حاجه؟
البائع :	شكرا يا Coach , مالوش لازمه. إتفضل !
المدير :	يا حازم, أنا كنت بأراجع الفرص اللي في ال pipeline و أعتقد أنك محتاج لنظره على الفرص اللي امامك، هل تظن ان ال pipeline بتاعك مناسب
البائع :	اظن اني ممكن انزل اجيب فرص جديده و ازود ال pipeline
المدير :	طيب , إيه رأيك يا حازم في البدائل المختلفه لزيادة ال pipeline
البائع :	والله أنا قدامي طريقتين : إما أزود عدد الفرص opportunities في ال pipeline, أو القيمه الماليه للفرص (لاحظ إنه لم يتكلم عن أرقام, ولكن عن sales objectives)
المدير :	ممتاز , طيب في ظنك أي من الإختيارين (sales objectives) يمكن تحقيقه
البائع :	أظن إن زيادة عدد الفرص سيكون صعب, ولكن الأسهل إني أركز في الفرص عاليه القيمه الماليه
المدير :	ممتاز ! و حتعمل الكلام ده إزاي ؟
البائع :	ممكن أركز على الفرص اللي ممكن أبيع فيها المنتجات عاليه القيمه زي منظومه Benford 6100 . سعرها أكثر ب 50% من المنتجات المقابله و مزاياه قيمه و بيقدرها زباين كثير
المدير :	فكره ممتازه , طيب ايه اللي تحتاجه عشان ترفع من إمكانية الفرص المناسبه لبيع منظومه Benford 6100 في خلال الشهر القادم
البائع :	أنا حأخصص جزء كبير من وقتي لمقابله زبائن لها عمليات كبيره (زبائن رأس مالهم السوقى فوق ال 50 مليون دولار), و حأقلل من مقابله الزبائن اللي الفرص بتاعتهم قليله القيمه .
المدير :	أعجبتني الفكره و الخطه. إيه رأيك نحدد هدف إنك تحول 50% من الفرص الموجوده في ال pipeline الى منظومات عاليه القيمه , وبالتالي قيمة الفرص الماليه ؟ (sales activity)
البائع :	موافق يا Boss وأظن إني أقدر أعمل الكلام ده
المدير :	جميل. ايه رأيك في المعيار الجديد في السجلات الطبيه بعد إقرار قانون ٢٨٣ في البرلمان
البائع :	اظن انه بيحتم على المستشفيات استخدام نسخ رقميه من سجلات المرضى، صح؟

المدير:	بالظبط كده. انت عندك كام مؤسس طبيه في منطقة غرب القاهره؟ ٥٠ مؤسس حسب السجلات !
البائع:	ايوه يا Boss ، منهم ١٢ بنشتغل معاهم في حلول امن المعلومات
المدير:	ايه رأيك في الفرصه المتاحة لنا لبيع نظام الارشفه المطابق للقانون الجديد؟
البائع:	انا شايف انها فرصه جيده جداً
المدير:	انت عارف ال conversion & closing rate بتاعك كام
البائع:	عارف يا boss. حسب السيستم انا و الحمد لله محقق 30% conversion و 60% closing
المدير:	تمام، يعني ممكن ال ٥٠ prospect يتحولوا الى ٩ صفقات
البائع:	صح يافندم
المدير:	يبقى حتعمل ايه الفتره الجايه؟
البائع:	حامل daily prospecting calls لمؤسسات طبيه و آخذ مواعيد اسبوعيه ل ٥ على الأقل في الفتره الجايه عشان اقدر اقل ال ٩ المطلوبين في نهاية الكوارتر القادم بعون الله (sales activities)
المدير:	ممتاز، يبقى تعالى نراجع الموقف : حتحول ٥٠٪ من الفرص الموجوده في منطقة شرق القاهره الى Benford 6100 و حتعمل prospecting في القطاع الطبي عشان تقدر تحول ٣٠٪ من المؤسسات الطبيه الى Qualified leads و تقفل منهم ٦٠٪ او ٩ مؤسسات ياخدوا مننا نظام الارشفه الخاص عشان يبقوا متوافقين مع القانون ٢٨٣
البائع:	بالظبط كده
المدير:	تمام , يا بطل , ايه رأيك نراجع الموقف في ال pipeline review القادم و نعمل checkpoint في ال coaching meeting الجايه في نصف ابريل؟
البائع:	متشكر يا coach

في هذه المحادثه تصرف المدير كأنه مدرب coach و لم يتكلم عن أرقام إلا في البدايه, لكنه جعل البائع يفكر و يأتي بالحل من خلال تحويل ال objectives الى activities واضحه يمكن متابعتها.

أشرف عثمان

القاهره, 2018