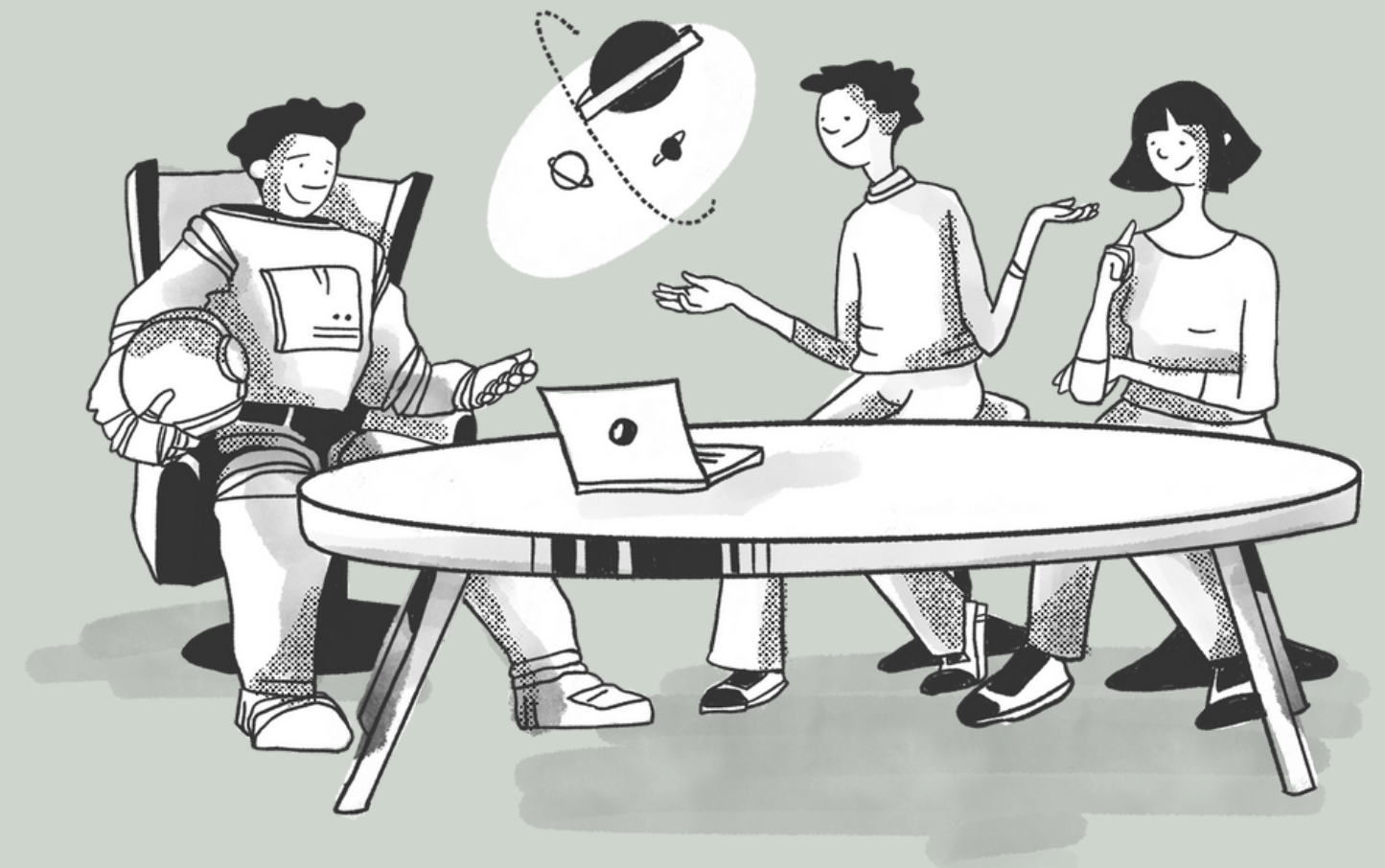


Budování prodejní strategie, procesu & týmu



PŘÍPADOVÁ STUDIE



Obsah

- 03 Představení společnosti & Cíle
- 04 Průzkum trhu & konkurence
- 07 Nastavení prodejních procesů & implementace CRM
- 09 Nábor týmu & Onboarding
- 12 Schůzky s týmem & zákazníky
- 16 Celkové výsledky



Pocket Virtuality

Pocket Virtuality je odborníkem na rozšířenou realitu. Vytvořili platformu AR/VR využívající MS Hololens II, která umožňuje komukoli používat a vyzkoušet si lidskou teleportaci.

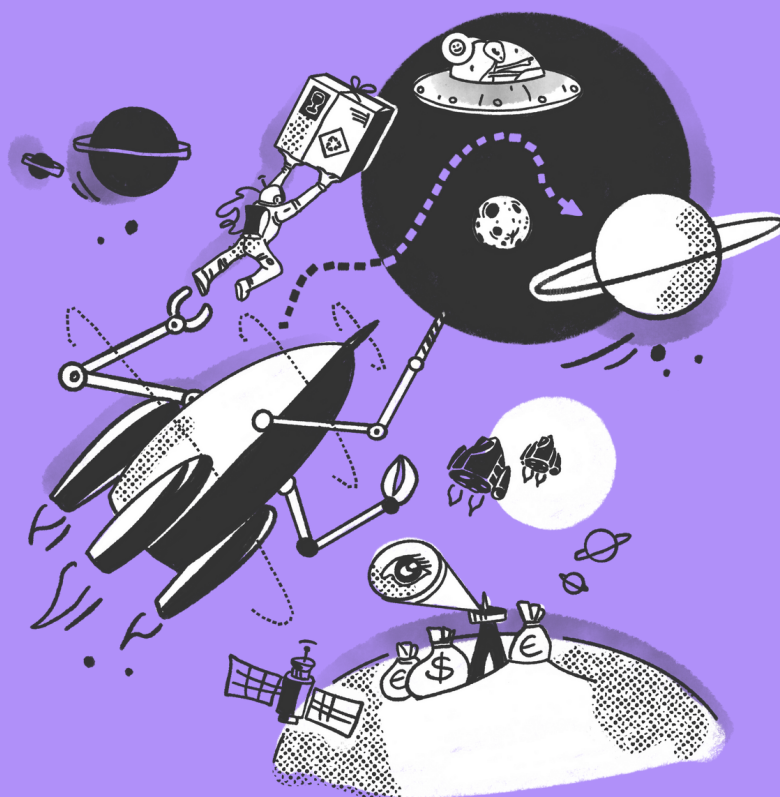
Kombinace SW a HW umožňuje odborníkům navigovat servisní pracovníky na dálku při náročných servisních úkonech. Umožňuje jakémukoli technikovi nebo taktickému pracovníkovi provést jakýkoli z 1000 různých úkolů pomocí automatizované navigace AR taks, která připojila 3D scénáře k reálnému světu.

Cíle

Pocket Virtuality investovala do vývoje produktu téměř 5 let a spoustu peněz. V době, kdy byla Fata Morgana hotovým produktem, nastal čas prodeje.

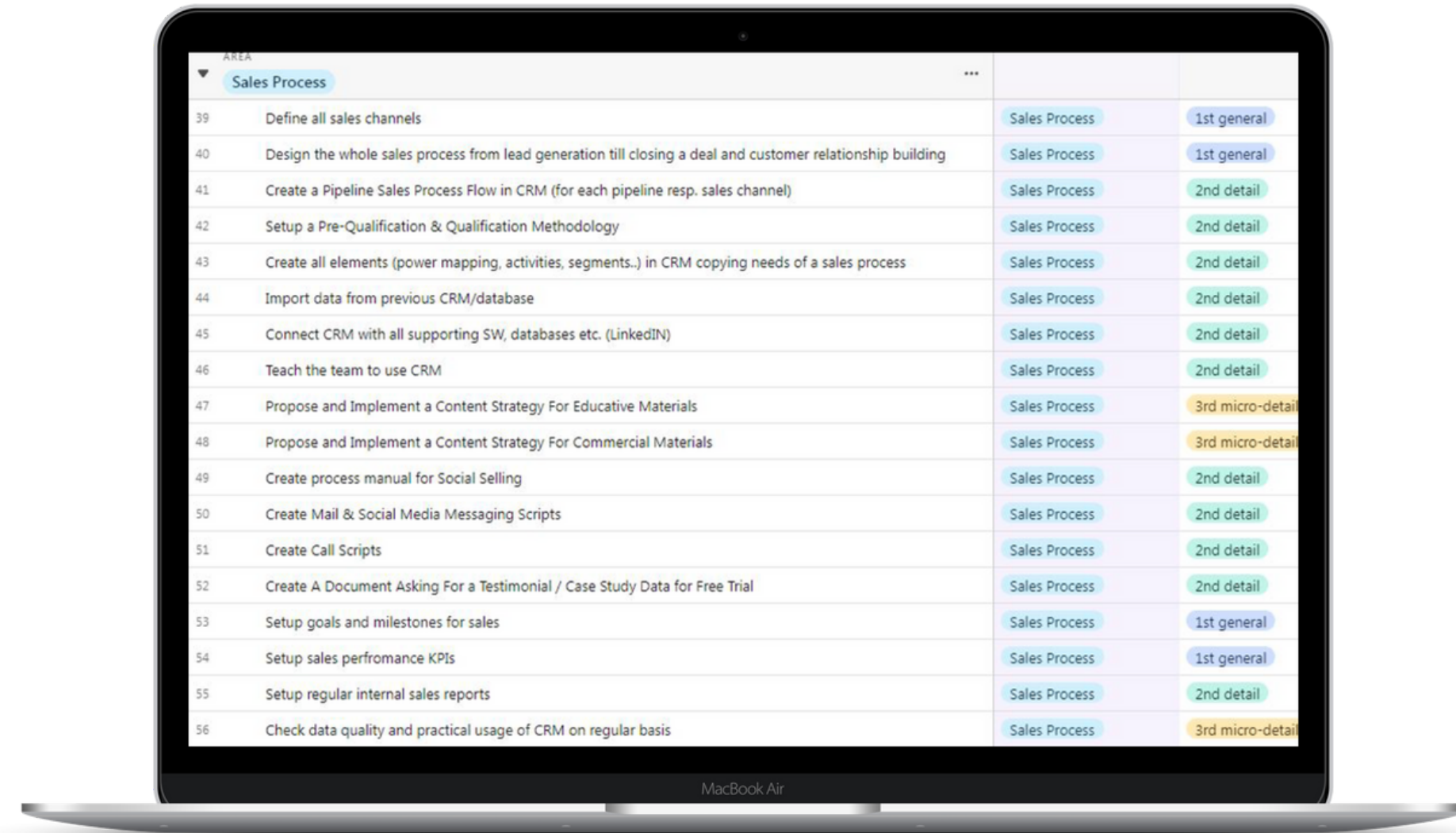
Jsme požádáni, abychom pomohli nastavit všechny nezbytné náležitosti pro spuštění prodejních aktivit s jasnými cíli, strategií a zavedenými procesy.

HLEDÁNÍ TRHŮ



Úvodní workshop

Během našeho prvního půdenního setkání a desítek otázek jsme se dohodli na plánu o 90 bodech, kterými se budeme řídit.

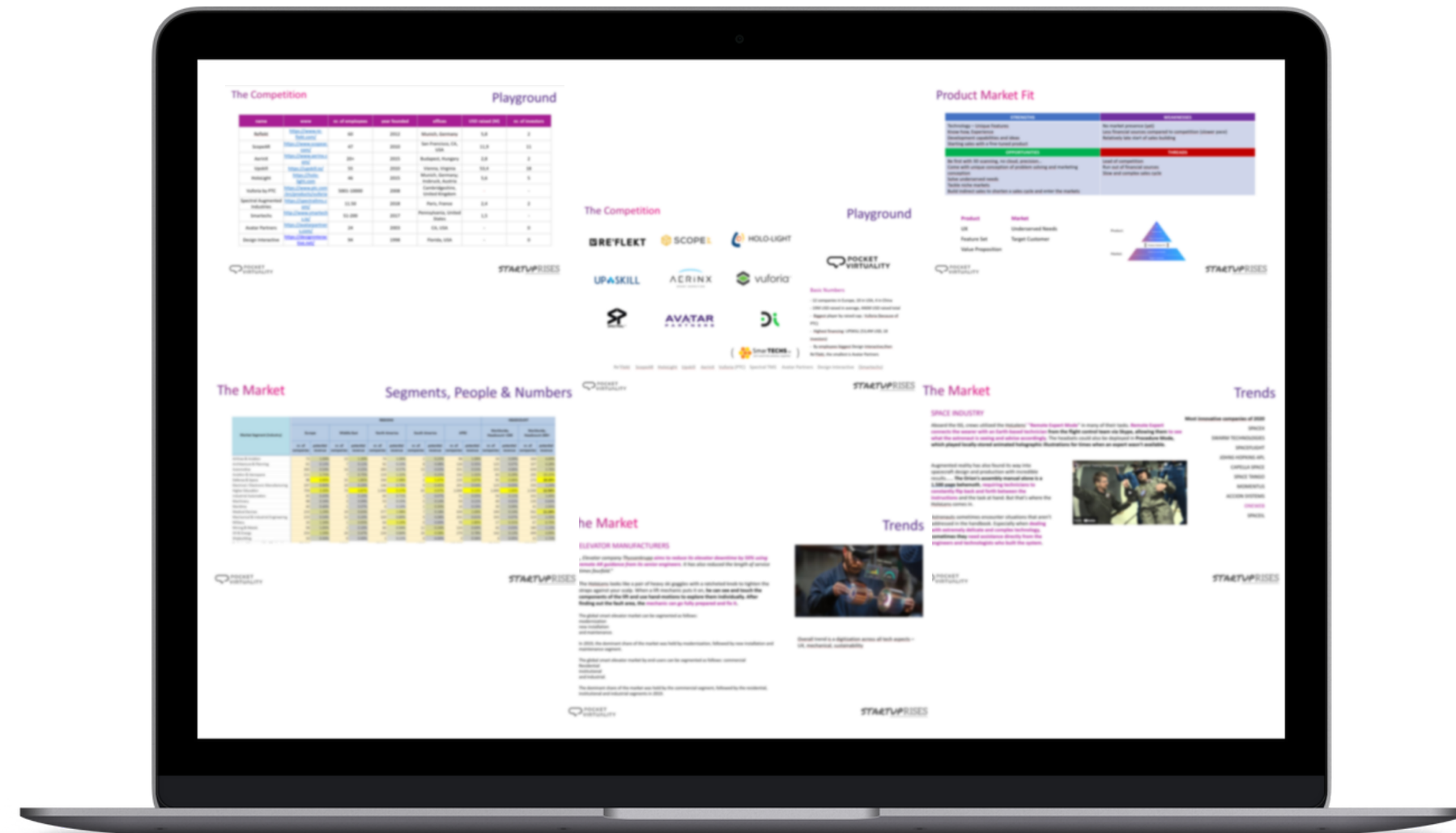


AREA			
▼ Sales Process			
39	Define all sales channels	Sales Process	1st general
40	Design the whole sales process from lead generation till closing a deal and customer relationship building	Sales Process	1st general
41	Create a Pipeline Sales Process Flow in CRM (for each pipeline resp. sales channel)	Sales Process	2nd detail
42	Setup a Pre-Qualification & Qualification Methodology	Sales Process	2nd detail
43	Create all elements (power mapping, activities, segments..) in CRM copying needs of a sales process	Sales Process	2nd detail
44	Import data from previous CRM/database	Sales Process	2nd detail
45	Connect CRM with all supporting SW, databases etc. (LinkedIn)	Sales Process	2nd detail
46	Teach the team to use CRM	Sales Process	2nd detail
47	Propose and Implement a Content Strategy For Educative Materials	Sales Process	3rd micro-detail
48	Propose and Implement a Content Strategy For Commercial Materials	Sales Process	3rd micro-detail
49	Create process manual for Social Selling	Sales Process	2nd detail
50	Create Mail & Social Media Messaging Scripts	Sales Process	2nd detail
51	Create Call Scripts	Sales Process	2nd detail
52	Create A Document Asking For a Testimonial / Case Study Data for Free Trial	Sales Process	2nd detail
53	Setup goals and milestones for sales	Sales Process	1st general
54	Setup sales performance KPIs	Sales Process	1st general
55	Setup regular internal sales reports	Sales Process	2nd detail
56	Check data quality and practical usage of CRM on regular basis	Sales Process	3rd micro-detail

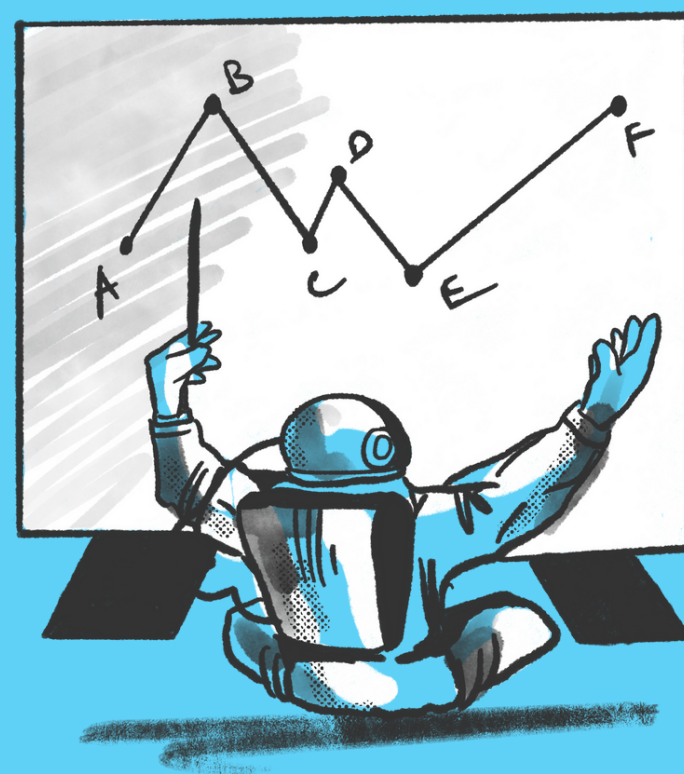
Vyhledávání cílových trhů Srovnávací analýza konkurence

Zatímco Pocket Virtuality měla dobré znalosti o produktech svých konkurentů, nikdy neporovnávala jejich marketing, značku a přístup k prodeji, ani cílové trhy, případy použití nebo klíčové zákazníky. Provedli jsme podrobný průzkum pomocí našich šablon XLS, které poskytují širokou škálu zajímavých čísel, a shrnuli všechny výsledky do strategického balíčku.

Analyzovali jsme také potenciální cílové trhy, vyhodnotili je, vytvořili databáze potenciálních zákazníků ve specializovaných tržních nikách a změřili rychlost rozhodování klíčových osob v jednotlivých segmentech. To pomohlo prodejcům pracovat s existující databází od prvního dne.



PRODEJNÍ PROCES & NASTAVENÍ CRM

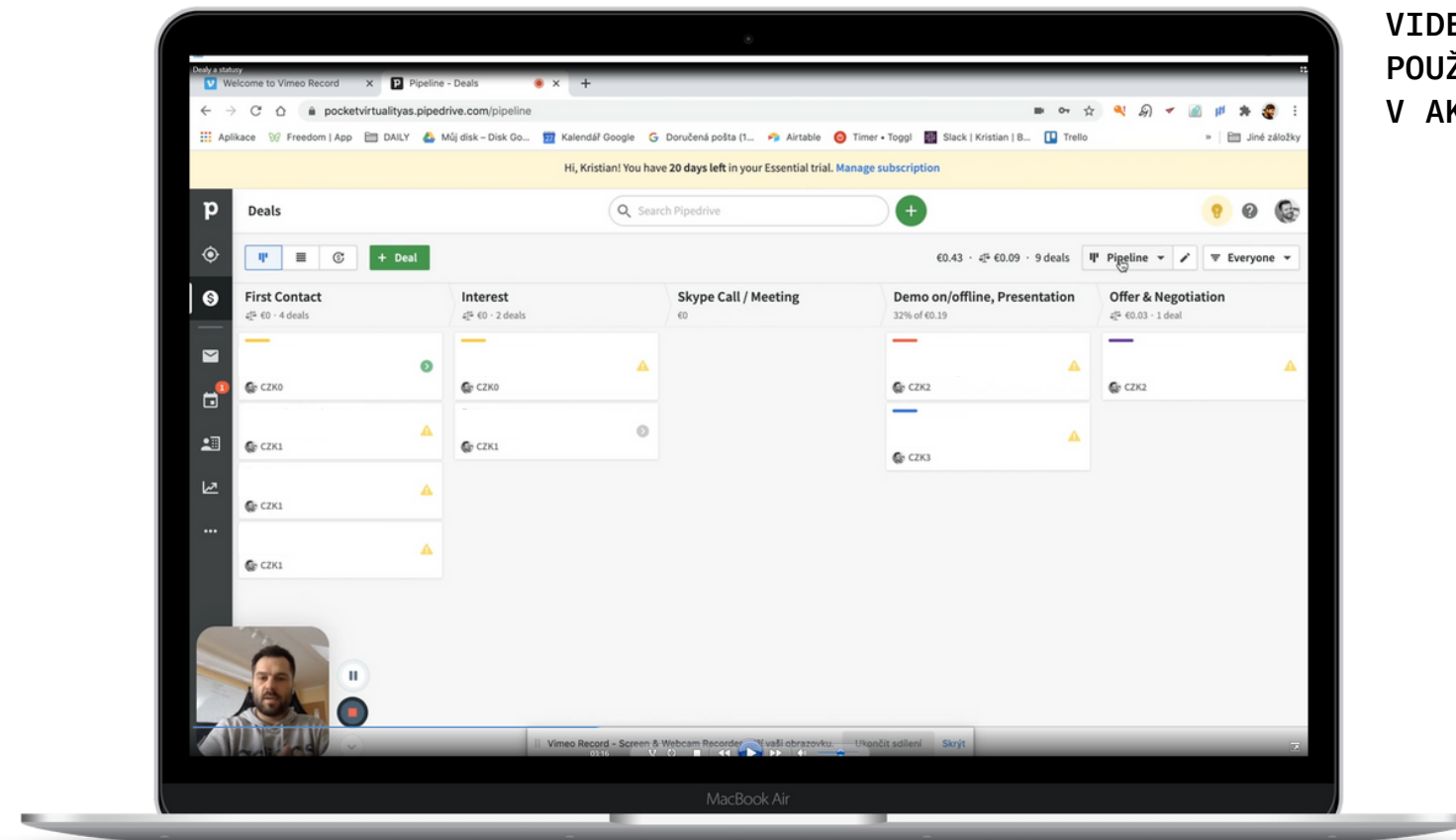


Od Trelly k profesionálnímu prodejnímu SW

Na základě analýzy současných prodejních akcí a reakcí zákazníků jsme navrhli základní prodejní proces, který jsme společně dále rozvíjeli.

Začali jsme přenosem dat z "improvizovaného CRM" v aplikaci Trello do profesionálního CRM systému Pipedrive. Celý tým začal Pipedrive používat během prvního týdne a viděl posun v plánování, analýze a realizaci prodejních aktivit.

Po prvních dvou měsících používání Pipedrive a po nástupu prvního BDR byl PV schopen poskytnout investorům konkrétní informace a ukázat rostoucí pipeline s informacemi o trhu.



VIDEO NÁVOD, JAK
POUŽÍVAT PIPEDRIVE
V AKTUÁLNÍ SITUACI

Zlepšování prodejního procesu v průběhu času

Na pravidelných schůzkách našeho prodejního týmu jsme diskutovali o kvalitě a funkčnosti prodejního procesu. Také jsme měřili výkonnost činností, nakolik je prodejní proces dodržován a jaké kroky je třeba udělat, aby se zlepšil.

Konverze

Poměr průchodnosti obchodů

Kvalitu dat

Počet stakeholderů, se kterými hovoříme

Důslednost v děláni follow-upů

Využití kvalifikačního procesu

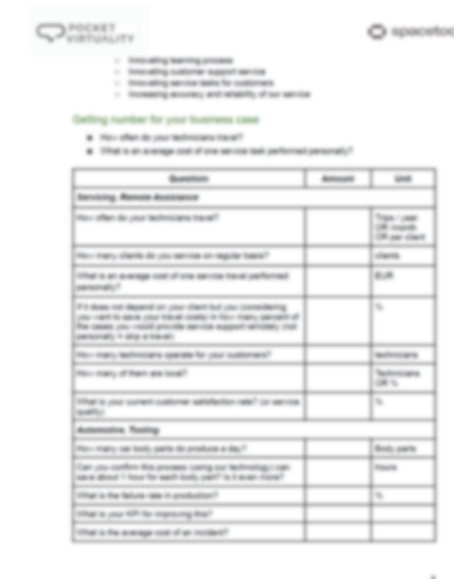
Připravili jsme také podrobné skripty pro kladení odborných otázek s cílem získat údaje o zákaznících a získat přesvědčivé odpovědi.



NÁPADY NA ZLEPŠENÍ
PRODEJNÍCH PROCESŮ
NA ZÁKLADĚ REPORTŮ
ZE CRM

Analyza

Akční Plán



Getting number for your business case

1. How often do you follow up on leads?

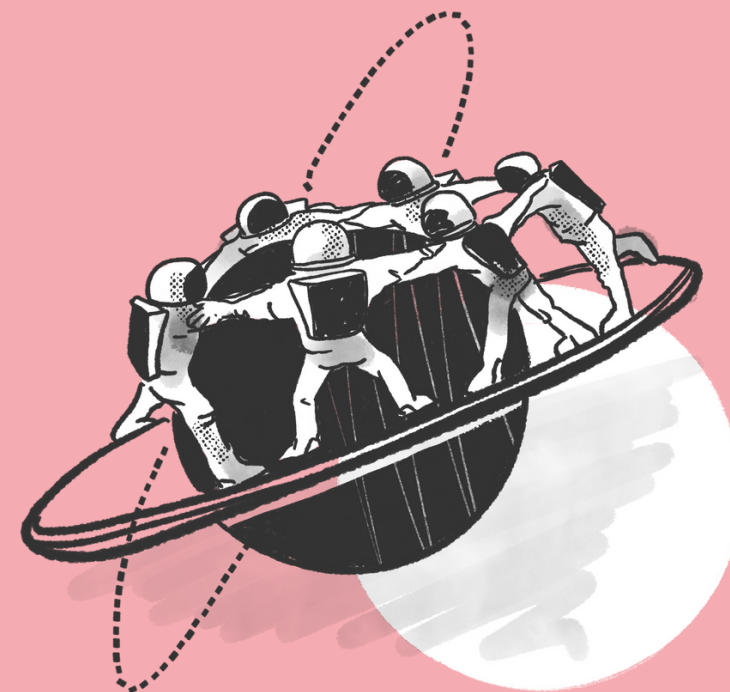
2. What is the average cost of your service per performed customer?

Question	Answer	Note
How often do you follow up on leads?	1x per week	1x per week
What is the average cost of your service per performed customer?	1000	1000
How often do you follow up on leads?	1x per week	1x per week
What is the average cost of your service per performed customer?	1000	1000
How often do you follow up on leads?	1x per week	1x per week
What is the average cost of your service per performed customer?	1000	1000
How often do you follow up on leads?	1x per week	1x per week
What is the average cost of your service per performed customer?	1000	1000
How often do you follow up on leads?	1x per week	1x per week
What is the average cost of your service per performed customer?	1000	1000

KVALIFIKAČNÍ
OTÁZKY NA MÍRU PRO
ZÍSKÁNÍ DŮLEŽITÝCH
ÚDAJŮ O
POTENCIÁLNÍCH
ZÁKAZNÍCÍCH.

TÝM

Nábor a Onboarding



Nábor

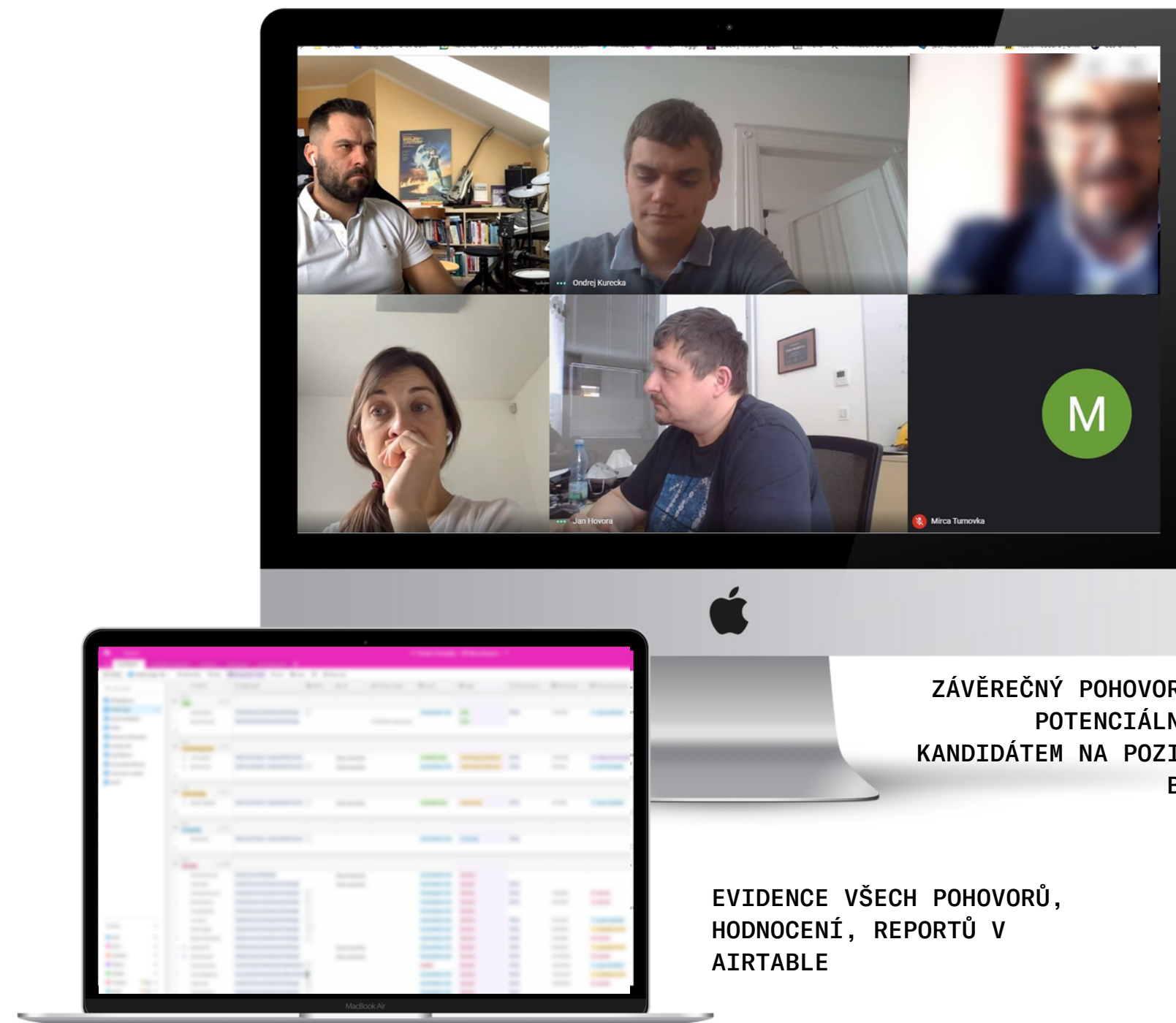
Pokryli jsme celý proces náboru včetně

- Nábor copywriterů, podpora náborových příspěvků
- Předvýběr a pre-screening kandidátů
- Kompletní komunikace s kandidáty
- Pohovory (3 kola)
- Testování kandidátů

Naším přísným náborovým procesem prošlo více než 75 kandidátů, z nichž se 2 dostali až na konec a začali psát prodejní příběh Pocket Virtuality.

75

+2



Onboarding

Pomohli jsme s nástupem nových prodejců prostřednictvím následujících činností:

- Vytvoření onboardingové agendy
- Úvodní prodejní workshopy
- Pravidelné týdenní schůzky
- Dvojitě telefonáty & poskytování zpětné vazby

Nastavení KPI & Bonusový systém

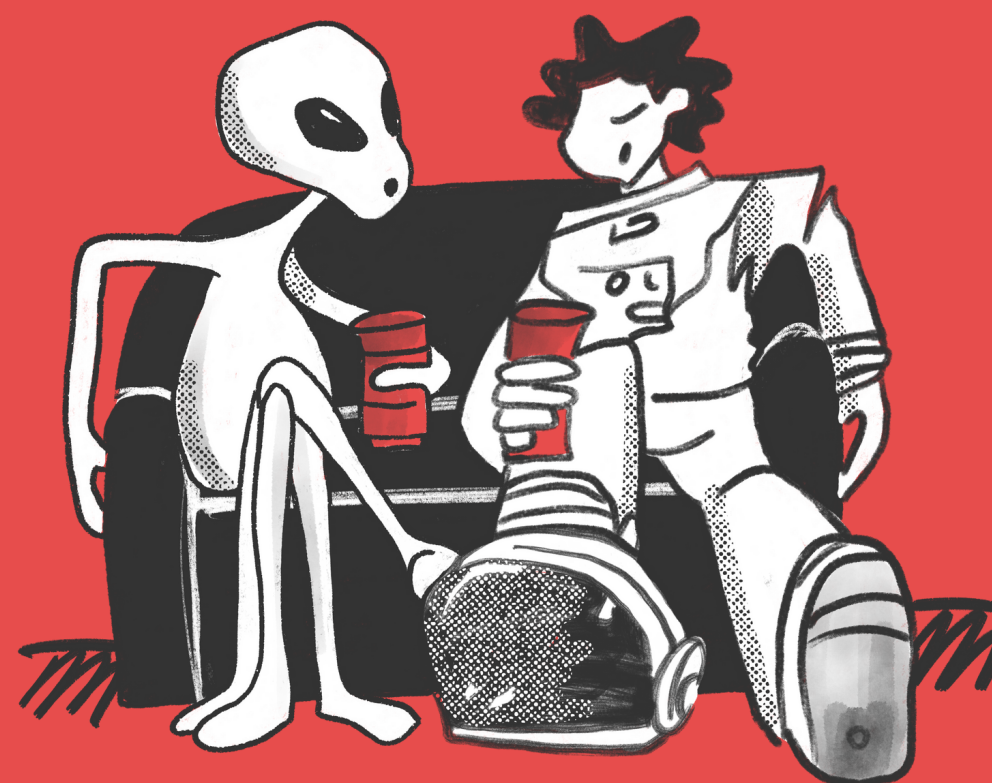
Pro obchodní model PV jsme nastavili specifický systém bonusů přizpůsobený na míru a také jsme navrhli výkonnostní KPI, abychom nastartovali prodejní aktivity.

Vzhledem k tomu, že trhy byly neznámé, bylo úplně prvním milníkem zahájení prodejních aktivit a shromáždění reálných údajů o trhu od zákazníků.



NASTAVENÍ
PRODEJNÍCH KPI
A SYSTÉMU BONUSŮ

SETKÁVÁNÍ SE ZÁKAZNÍKY



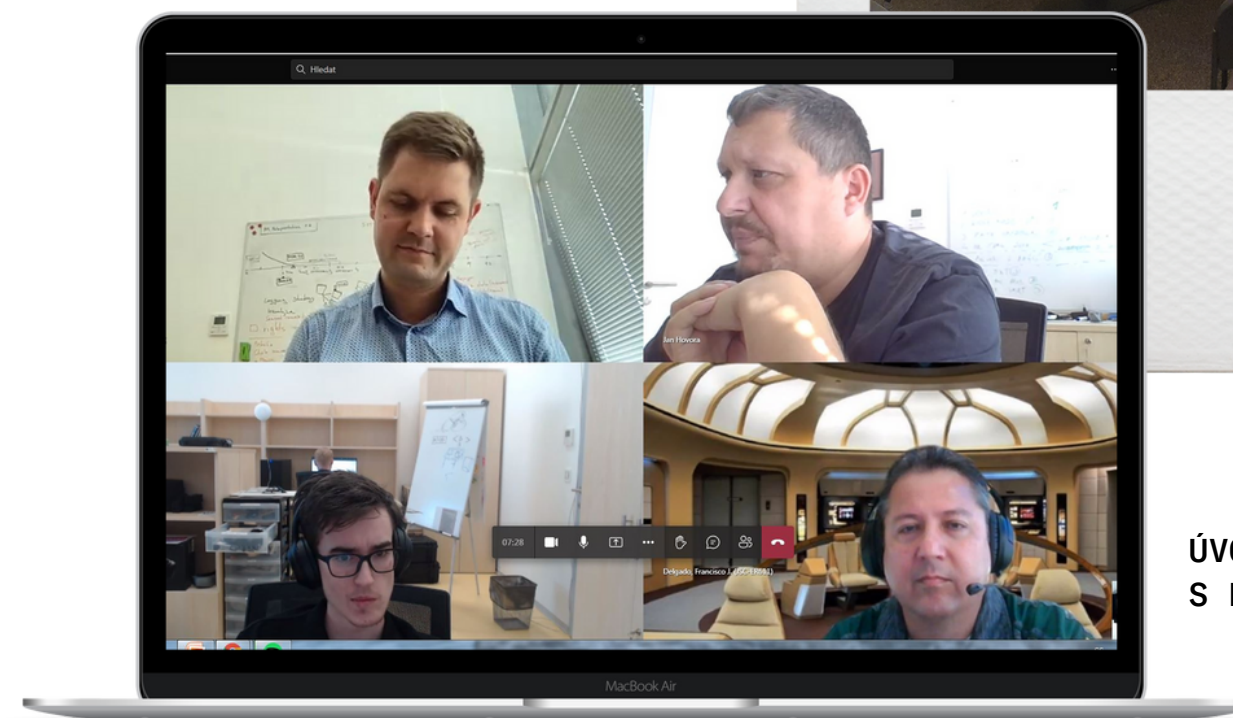
Strategická podpora pro schůzky se zákazníky

U větších obchodů jsme byli požádáni o podporu nebo strategické poradenství. Díky tomu se Pocket Virtuality podařilo

- Naplánovat velkou prezentaci pro NASA a její XR komunitu (150 lidí).
- Vyjednat obchody v České republice
- Navázat partnerství s klíčovým distributorem a integrátorem v regionu APEC.



MEETING NA MÍSTĚ U
ZÁKAZNÍKŮ VE ŠKODA JS



ÚVODNÍ MEETING
S NASA

Užíváme si čas strávený s našimi zákazníky



ZÍSKÁVÁNÍ PŘÍLEŽITOSTÍ NA PRŮMYSLOVÉM VELETRHU
MILÁNO, ITÁLIE, 2021

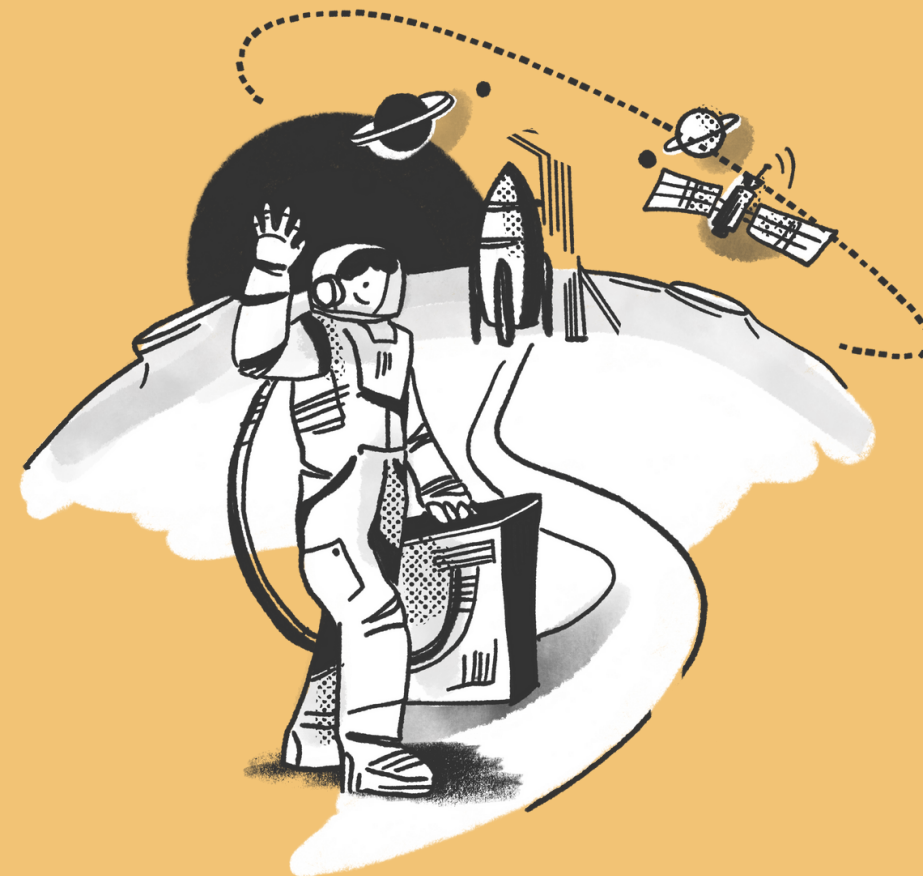


TÝMOVÁ VEČEŘE



MUČEN FINANČNÍM ŘEDITELEM ONDŘEJEM
PŘI STOUPÁNÍ DO KOPCE NA SILNIČNÍM KOLE

SOUHRN



Přesun od produktu k prodeji

Pocket Virtuality se změnila z téměř výhradně vývojářské společnosti na společnost, která provádí nepřetržité prodejní aktivity, každý týden zahajuje nová jednání a shromažďuje informace o trhu z každého setkání se zákazníky.

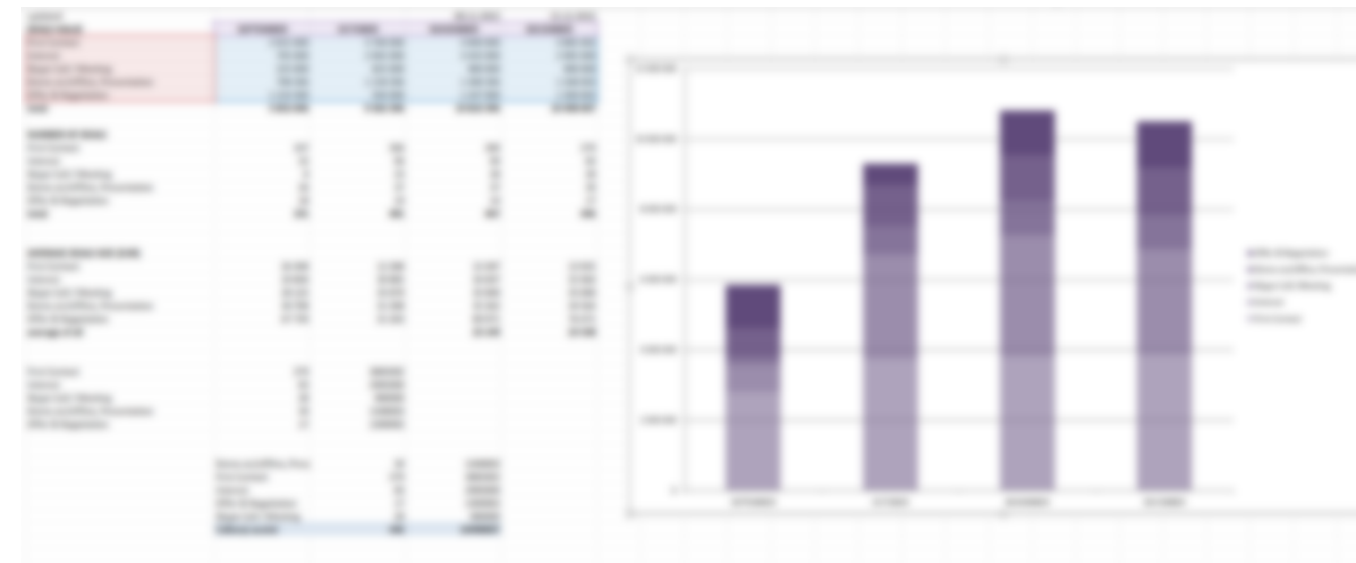
Pipeline se rozrostla ze zhruba 20 obchodů s nejasnými záznamy na 500 obchodů se sledovanými aktivitami, informacemi o zákaznících a plánovanými kroky. Z některých potenciálních obchodů se staly velké projekty s potenciálním výnosem přes 1 milion USD.

Prodejní proces a všechny další prodejní postupy včetně

- OKR manažera prodeje
- Výkonnostní ukazatele KPI prodejního týmu
- Cenotvorba
- Kvalifikační proces

jsou zdokumentovány v dokumentech DOC, XLS a videomanuálech.

PV je také na cestě k uzavření nového strategického partnerství a získání zakázek, které změní pravidla hry v roce 2022.



VÝVOJ PRODEJNÍ PIPELINE V ČASE

+500

\$1M+

Co říkají naši klienti



"Spacetools nám pomohl vybudovat prodejní infrastrukturu od bodu nula. Od počátečního průzkumu trhu a konkurence, který nám pomohl identifikovat cílové zákazníky a pochopit, jak komunikovat náš produkt, přes nastavení prodejních procesů, implementaci CRM až po nábor a vedení našeho prodejního týmu. Líbí se mi jejich praktický přístup, rychlé reakce a rozsah věcí, které byli schopni pokrýt - včetně pomoci s přípravou na schůzky představenstva investorů, plánování schůzek NASA nebo naskočení do letadla, aby vedli náš prodejní tým během konference v Miláně. Doufám, že se opět setkáme při dalších projektech."

Lucie Brešová
COO, Board Member

Děkujeme!

Kristian Gambiraža
Founder & CEO

kristian@spacetools.agency
+420 732 285 559

www.spacetools.agency
www.linkedin.com/kristiangambiraza

Kancelář::
Impact Hub
Drtinova 10
150 00, Praha
Česká republika

Centrála:
Startuprises, s.r.o.
Jičínská 226/17
130 00, Praha
Česká republika

