



Home	Blogs	Jobs	Videos	Gallery	News	Partners	Calendar	Poster	Events	Resources	About Us
------	-------	------	--------	---------	------	----------	----------	--------	--------	-----------	----------

Gold Partners



Partners

MuTest

Amkor Technology

Real Intent

NTLab

Inomize

Veriest

True Circuits, Inc.

Mobile Semiconductor

Flex Logix

ARM

EDA Integrity Solutions

Brite Semiconductor

הסוד להתעצמות המכירות של החברה

Posted by [Adi Katav](#) in [Blogs](#) on 14 September 2016

אני נפגש עם חברות רבות ואני מתעניין בסוד של כל חברה וחברה לשם השגת צמיחה, אחרי שנים רבות בענף ההי-טק בעולם אני חושב שניתן למצוא מחנה משותף. אני מתעניין מאוד בשאלה מה מניעה חברות לצמיחה מועצת ואיך חברות משיגות אותה. אמנם קיים שינוי בין חברות אסיאתיות לבין חברות מערביות בתרבות הארגונית, אולם ניתן להגדיר חמישה קווים או מדיניות המנחים את הארגונים ואותם אני רוצה לחלוק אתכם.

מחויבות לעתיד – העולם משתנה בקצב מהיר ביותר אולם כל מנהל מכירות יודע כי יש לאמץ את השינוי או שהשינוי יפוך לאיום. לכן יש להבין ולאמץ את השינויים ובמיוחד להבין אותם. לשם כך, יש להוסיף להליך המכירות ניתוח של השינויים המתרחשים בשוק באמצעות השקעה בזמן, משאבים ואנשים. מנהלי המכירות חייבים באופן רציף לנתח את סביבת המקור ולא רק להתמקד בתוצאות המכירות.

תכנון עתידי חייב להיות הגדרת התפקיד של אחד ממנהלי המכירות בחברה ולא רק בהנהלה הבכירה. חברות חייבות לקחת סיכונים על מנת ליצור מכירות עתידיות תוך כדי צפייה של השינויים בשוק לפני השינויים מתקיימים. רבות החברות שמסתכלות שנה אחת קדימה ויש חברות שמביטות אף יותר.

עולם דיגיטלי - חברות מצליחות מפתחות מגוון דרכים לשיווק ומכירות בעולם הדיגיטלי. היעילות ההולכת וגדלה והשימוש הגובר בעולם התוכן הדיגיטלי מאפשר ללקוחות למצוא מידע רב ללא מגע עם אנשי החברה כלל. מנהלי מכירות חייבים להעלות את היעילות של התוכן הדיגיטלי והמענה הדיגיטלי האישי. לקוחות רבים מתחילים את הרכישה בעולם הדיגיטלי כלומר החוויה הראשונה שלהם מהחברה הוא בממד הדיגיטלי ואינו מול מענה אנושי כלל.

הטרנד הזה נעשה יותר ויותר משמעותי במיוחד עבור מכירות של שירותים ומוצרים המלווים במידע רב או במוצרים ושירותים שהתחרות בשוק גדולה. כאשר זה מגיע לחוויית לקוח שווקים שהתבססו על מכירות ישירות מדווחים על יותר ויותר מכירות מכוונות כמו שוק ה-SaaS. מנהלי מכירות כמו החברה כולה חייבים להרגיש נוח בעולם הדיגיטלי לא רק כחברה שלמה אלא גם באופן פרסונלי על מנת לתת שירות ואינפורמציה תוך אנליזה של בקשות הלקוחות במיוחד לגבי טרנדים כפי שכתבתי קודם. אציין כי ביפן למשל מכירה של רכבים ובמיוחד של רכבי יוקרה מתחיל דווקא באינטרנט ובצאט מול החברה ושיטת מכירות זה הופכת נפוצה מאוד גם בסין. האם משהו בישראל רוכש רכב באינטרנט? ביפן בהחלט כן.

ניתוח תהליכי מכירה – חברות שמבצעות ניתוח של תהליך המכירה (כשלונות והצלחות) בשילוב אנליזה של בקשות הלקוחות שלא ניתן לממש משיגים הצלחה טובה יותר. אנליזה של חברת מקינזי מאששת כי חברות שמבצעות אנליזה כזו מעלות את מחזור המכירות בלמעלה ממאה אחוז.

הערך של אנליזה המכירה גדולה יותר מטבלאות אקסל עם נתוני מכירות והדבר מועיל להחלטות טובות יותר בהחלט לקוחות ואסטרטגיית מכירות. במיוחד לגבי אינפורמציה על מכירות והפסדים קודמים, דבר העוזר באופן חד חד ערכי לניבוי מכירות עתידיות והגדלתם. לשם כך, יש צורך באיסוף המידע. תוכנת קשרי לקוחות CRM עוזרת מאוד באיסוף מידע וגם ביתוחו במיוחד בארגונים בעלי מספר עובדים גדול או בחברות גלובליות.

אנשים – הכשרה של צוות המכירות וכן הכשרה של אנשים בארגון הבאים במגע עם לקוחות הוא המבדיל בין ארגון שגדל לאט לארגון שגדל מהר. דוגמה נפלאה במיוחד בשילוחה מפרקי השעשעים של דיסנילנד: דיסנילנד גילו על ידי ניתוח ותשאול עובדים שעובדי הניקיון בפרק הם העובדים שנשאלים הכי הרבה שאלות ע"י המבקרים בפרק. לאחר הבנה של העניין, הודרכו כל עובדי הניקיון של הפרקים במידע רב אודות הפרק ובסקרי לקוחות שביעות הלקוחות עלתה. הנה קשר ישיר לעליית מכירות עתידית.

ארגון שצומח מהר מכשיר את עובדיו בכלל את אנשי המכירות במיוחד ובמיוחד את מנהלי המכירות המצוינים שלו. על מנת להעלות את ביצועי המכירות ובמקום להתמקד רק בנתוני המכירות ואיך להשיג את היעדים מתמקדים ארגונים בפיתוח כישורונות אצל העובדים המצוינים שלהם על מנת להשיג מטרות שונות והתוצאה עליה של 25% במכירות בתוך שנה וחצי, זה עולה משיחות שונות

Bloggers



David Dahan (2)



Eli Assoolin (3)



Ohad Shvueli (4)



Amnon Peled (3)



Ari Jaliff (1)



Alberto Burger (2)

Chipworks
Technology Insider
(12)

Udi Gonen (1)



Dan Bloom (5)



Jack Browne (2)



Maty Vaisman (4)



Olivier Coudert (1)

**יחסי ציבור
בארץ ובחול
לחברות
אלקטרוניקה**

לחצו כאן

Industry Affiliates

ובמיוחד עם סמנכ"ל מכירות בכיר בחברת תוכנה גדולה באמריקה.

חזון ברור ומנהיגות מבצעת – מנהלי מכירות בפרט ומנהלים בכירים בפרט מדגישים כי חזון ברור בשילוב של מנהיגות (מנהלים) אשר לוקחים החלטות תוך מחויבות להצלחה הם גורמי הצלחה חשובים במיוחד.

חזון ברור זה עניין ברור. לרוב חזון החברה כתוב וברור אולם הפרטים הקטנים בחזון כגון איך להשיג את החזון בשוק משתנה מחייב לא רק אנליזה של השוק, לא רק מנהלים מעולים ומוכשרים שקוראים את השוק ומדווחים בתוך הארגון אלא הנהלה שקוראת את הפרטים ומנווטת תוך לקיחת החלטות.

אין תהליך מכירות ובמיוחד תהליכי מכירות מורכב שלא מחייב ליווי של הנהלה הבכירה. רק הנהלה אשר מתעלמת מפוליטיקות תוך ארגוניות ורואה את התמונה הגדולה והעתיד יכולה להתמקד בפתרון הגדול עבור הלקוח והשוק.

Last modified on Wednesday, 14 September 2016 07:08



Adi Katav

LATEST FROM ADI KATAV

[המגה טרנדים שמשנים את פני סין](#)

[כיצד לקבל השקעה מחברה סינית](#)

[Hong Kong Vs. Singapore - Zero-sum Game](#)

[back to top](#)



Ronen Stilkol (2)



Colin Walls (1)



Karen Chow (1)



Kevin Kitagawa (1)



Mikhal Heffer (3)



Art Swift (2)



Applied Materials Blog (36)



Amir Ben-Artzi (1)



Dennis Brophy (1)



Frank Ferro (4)



Arvind Narayanan (1)



Donnacha O'Riordan (1)



John O'Donnell (1)



Kurt Shuler (1)



Dave Rich (1)

Ophir Hershkovitz (1)

**Moshe Bublil (2)****Eran Briman (4)****Gadge Panesar (1)****Yair Siegel (5)****Moshe Sheier (4)****Boris Fichtman (1)****Liran Bar (4)****Eran Belaish (1)****Adi Katav (4)****Richard Kingston (1)****Shay Adar (1)****Andrew Faulkner (1)****Jem Davies (1)****Franz Dugand (1)**