



Solutions Lab[®]

Nie możesz zarządzać tym, czego nie mierzysz

NOWY WYMIAR ZARZĄDZANIA
Z nami osiągniesz lepsze efekty biznesowe

1. KORZYŚCI



Czy można zarządzać czymś, czego się nie mierzy? Zobacz wymierne korzyści współpracy z Solutions Lab!

Solutions Lab opracowało nowatorski i skuteczny system zarządzania zespołami ludzi pracującymi w terenie. Dzięki niemu każda firma w pełni wykorzysta własny potencjał i możliwości swoich przedstawicieli handlowych, doradców czy serwisantów. Nasze rozwiązanie podniesie jakość świadczonych usług i przyczyni się do realizacji budżetów sprzedaży.

Proponujemy wyjątkową na rynku usługę, która zapewni:

- Realny obraz potencjału przedsiębiorstwa
- Lepsze wyniki finansowe, osiągnięte dzięki poprawie efektywności pracy
- Ujednoczenie procesów sprzedaży z wykorzystaniem urządzeń mobilnych
- Powtarzalność sprawdzonych rozwiązań
- Precyzyjną wiedzę na temat kluczowych działań zespołów oraz ich efektów

2. OFERTA

Rozwiązania na miarę twoich potrzeb

Oferta Solutions Lab to unikalny na polskim rynku integralny proces rozwiązań biznesowych. Stosując metodę 5 kroków, dobieramy odpowiednie narzędzia do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Organizacja nie musi dostosowywać się do standardowych rozwiązań. Sprawimy, że każdy element procesu sprzedaży będzie idealnie dopasowany do panujących w firmie warunków, przyjętej strategii i stawianych celów.

5 kroków do poprawy efektów biznesowych

1 krok - Audyt



Kluczem do sukcesu jest solidna diagnoza sytuacji. Naszą pracę zaczynamy od opracowania obrazu firmy – sieci zależności i organizacyjnych powiązań. Stworzony w ten sposób schemat stanowi punkt wyjścia do analizy struktury firmy oraz kompetencji zespołów i ludzi.

W ramach działań audytorskich prowadzimy:

- Badanie procesów biznesowych w firmie
- Mapowanie procesów (z wykorzystaniem notacji BPMN 2.0)
- Audyt piramidy celów krótko i długoterminowych
- Audyt struktury organizacyjnej
- Audyt systemu motywacji
- Audyt systemów IT
- Audyt skuteczności aktualnie realizowanych działań

2. OFERTA

2 krok - Rozwiązanie



Prawidłowa analiza problemów sprzedażowych wyznacza kierunek konkretnych rozwiązań.

Wiemy, jak ważne dla końcowego sukcesu są poszczególne etapy pracy przedstawiciela handlowego, dlatego przekazujemy firmie instrumenty, które ułatwiają:

- Planowanie
- Obsługę klienta
- Sprzedaż
- Ocenę efektów pracy
- Analizę danych

3 krok - Szkolenia



Rekomendowany przez Solutions Lab system dostarcza całościowych rozwiązań, które służą właścicielom firm, menadżerom i przedstawicielom handlowym.

Korzystanie przez użytkowników z bogatego zasobu funkcji naszego systemu poprawi efektywność pracy, ale również dostarczy aktualnych danych, niezbędnych do zarządzania i monitorowania rynku.

2. OFERTA

Dla optymalnego wykorzystania funkcjonalności systemu zapewniamy szkolenia:

- wdrożeniowe – instruktaż dla poszczególnych grup stanowisk
- dodatkowe – specjalistyczne kursy z efektywnego zarządzania czasem
- okresowe – kursy wstępne dla nowych użytkowników i szkolenia z nowych funkcjonalności
- inne - których potrzeba zostanie rozpoznana w trakcie audytu

Przekazujemy ponadto szczegółową dokumentację instrukcji użytkownika.

4 krok - Wdrożenie



Rozwiązanie Solutions Lab działa niezawodnie w każdym otoczeniu. Jest dostosowane do możliwości i potrzeb firmy. Nie wymaga dodatkowych nakładów na zakup specjalistycznych urządzeń. W ramach wdrożenia systemu oferujemy:

- Konfigurację systemu według potrzeb klienta
- Bezpieczne i szybkie serwery
- Wdrożenie systemu bez ingerencji w system IT firmy
- Możliwość integracji systemów
- Konfigurację panelu raportowo-analitycznego Business Intelligence (platforma QlikView)

2. OFERTA

5 krok - Wsparcie



Oferta Solutions Lab wspiera rozwój biznesu i dba o jego bezpieczeństwo. Nasi klienci uzyskują gwarancję wsparcia w przypadku pojawienia się problemów.

Dotyczy ono zarówno kłopotów technicznych, jak i porad w zakresie funkcjonowania systemu.

W ramach pomocy oferujemy:

- Opiekę stałego konsultanta
- Infolinię ze wsparciem technicznym i helpdeskiem
- Aktualizację oprogramowania
- Okresowe Executive Summary Meeting dla Kadry Zarządzającej

3. ROZWIĄZANIA

MIERZ I RZĄDŹ!

Sprawdź, co znaczy skuteczne działanie!



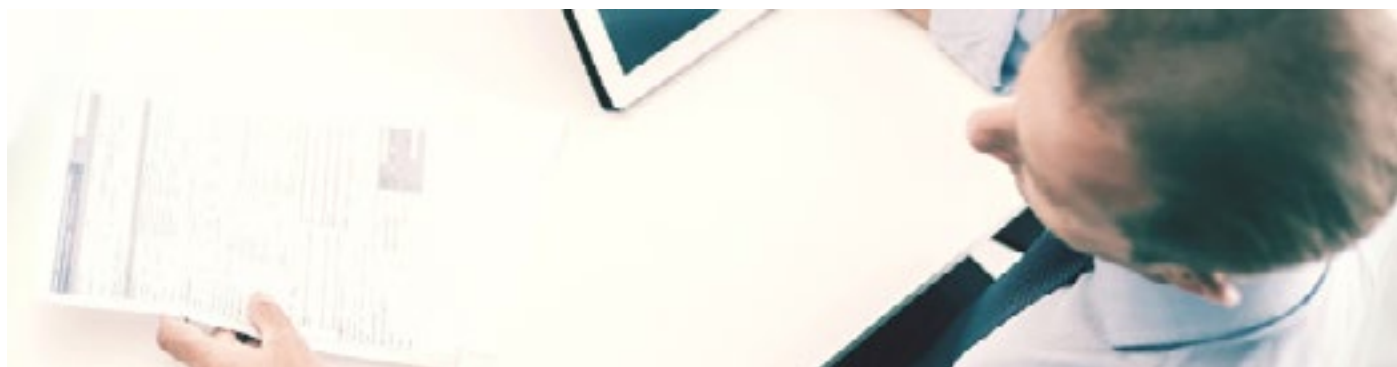
Nowe technologie dają menedżerom i właścicielom firm skuteczne narzędzia zarządzania.

Nigdy dotąd kierowanie zespołem przedstawicieli handlowych nie było tak zautomatyzowane. Wiele rodzajów dokumentów: instrukcji i raportów, które stanowiły ogromny balast w pracy doradców zostaje zastąpione narzędziami mobilnymi z odpowiednią aplikacją.

Zmierzenie efektywności pracy przedstawiciela handlowego jest szybkie i proste. W dowolnej chwili można monitorować planowane działania, zarządzać bazami danych, kontrolować proces sprzedaży, jakość obsługi klienta, generować raporty i analizy oraz, co najważniejsze, otrzymać jasny komunikat – czy biznes idzie do przodu, czy trzeba się nad nim pochylić. Przedstawiciel handlowy pozbawiony jest obowiązku dodatkowego żmudnego raportowania swoich działań i efektów po powrocie z trasy. Wszystkie oczekiwane przez przełożonych raporty realizowane są bezpośrednio po wizycie lub w jej trakcie.

3. ROZWIĄZANIA

Planowanie



Rozwiązanie Solutions Lab pozwala monitorować pracę przedstawicieli handlowych na wszystkich etapach procesu sprzedaży. Bezpośredni przełożony może zobaczyć i skorygować pracę przedstawiciela handlowego już na etapie planowania. Szybka reakcja na podstawie generowanego przez program zestawienia planowanych spotkań zwiększa szansę na osiągnięcie sukcesu już na starcie.

Obsługa klienta



System prowadzi przedstawicieli handlowych przez kolejne etapy procesu sprzedaży. Pozwala właściwie przygotować się do spotkania z klientem oraz zdać raport z jego przebiegu. Przy wieloetapowym procesie sprzedaży wspiera sprzedawcę w planowaniu kolejnych spotkań z klientem. Ryzyko, że spotkanie przebiegnie nie po myśli przełożonego lub odbędzie się w nieodpowiednim terminie spada do minimum. Przełożeni mają pełny i szczegółowy obraz częstotliwości odwiedzin klientów oraz możliwość weryfikacji czy w bazie znajdują się klienci nieodwiedzani przez sprzedawców.

3. ROZWIĄZANIA

Program Solutions Lab daje możliwość:

- tworzenia historii pracy z klientem
- zdefiniowania treści ankiety
- spotkania z klientem
- gromadzenia danych z ankiet do analizy
- monitorowania wykonania planów spotkań
- rejestrowanie miejsca i czasu spotkania

Sprzedaż

Poziom sprzedaży i realizacji założonych celów to kluczowy wskaźnik efektywności dotychczasowych działań przedstawicieli handlowych i zarządzającego zespołem menadżera.. Rozwiązanie Solutions Lab umożliwia prowadzenie mobilnej sprzedaży a także błyskawicznie podsumowuje i sprawdza, czy założony plan – miesięczny, kwartalny czy roczny – został wykonany, czy pracownik osiągnął założony cel. W przypadku pojawienia się odchyłeń rozwiązanie umożliwi precyzyjne zlokalizowanie miejsc i obszarów procesu sprzedaży, gdzie znajdują się przyczyny odchyłeń. Analiza lejkowa pozwala na śledzenie danych w dowolnym przekroju i skuteczne badanie efektywności działań na każdym etapie procesy sprzedaży.



Ocena efektów pracy

Rozwiązanie pozwala na bieżący nadzór nad działaniami przedstawiciela handlowego. Przełożony może monitorować raportowane zdarzenia w czasie rzeczywistym, z dowolnego miejsca, w którym się znajduje i z dowolnego narzędzia. Interakcja pozwala na natychmiastowe przyjęcie lub odrzucenie raportu.

Pełna wiedza o pracy przedstawicieli handlowych daje menadżerowi możliwość prawidłowej oceny sytuacji, korekty i uniknięcia błędów. Rozwiązanie Solutions Lab jest pod tym względem niezastąpione.

3. ROZWIĄZANIA

Analiza danych



Analiza właściwie zagregowanych i aktualnych danych to jedno z głównych zadań każdego menadżera. To niezbędny etap w procesie podejmowania decyzji – zarówno na poziomie operacyjnym, taktycznym jak i później strategicznym. Dzięki rozwiązaniom Business Intelligence zarządzająca firmą kadra może podejmować szybkie i trafne decyzje.

Rozwiązaniem, które proponujemy, jest QlikView. To jedna z najchętniej wykorzystywanych przez menadżerów z wielu krajów pełnowymiarowa platforma raportowo-analityczna. Praca z nią umożliwi samodzielne przeprowadzenie analiz biznesowych. Zaawansowanie technologiczne jest w pełni zintegrowane z jej mobilnością i intuicyjną obsługą.

4. KLIENCI

Liderzy skutecznego biznesu

Nasze rozwiązania w praktyce

Proponujemy sprawdzone rozwiązanie, z którego na polskim rynku korzysta coraz więcej uznanych firm.

System oferowany przez Solutions Lab daje im:

- Przewagę konkurencyjną (zwiększenie efektywności pracy nawet o 30%)
- Oszczędność czasu i środków
- Satysfakcję z efektów pracy



5. DOŚWIADCZENIE

Solutions Lab – Pasja i doświadczenie!

Postępująca rewolucja technologiczna daje nowe możliwości komunikacji i współpracy. Dziś jest już jasne, że dynamiczny rozwój biznesu jest możliwy tylko przy zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań. Firmy, które wykazują się odwagą i stają się prekursorami w wykorzystaniu nowych technologii, zyskują gigantyczną przewagę konkurencyjną. Zostają liderami w swoich dziedzinach.

Solutions Lab oferuje rozwiązanie, które daje nową jakość w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Nasi partnerzy otrzymują wyjątkowe, idealnie dobrane narzędzie. Jako jedyna firma na rynku analizujemy rzeczywiste właściwości przedsiębiorstwa i proponujemy rozwiązanie adekwatne do potrzeb. Dzięki temu uwalniamy potencjał, który drzemie w każdym, nawet najlepiej funkcjonującym przedsiębiorstwie. Stosując proste i intuicyjne programy, dajemy pewność, że wysiłek kadry menedżerskiej włożony w proces organizacji pracy i celów do osiągnięcia oraz całego zespołu w jego realizację zostanie maksymalnie dobrze wykorzystany. Proponujemy sprawdzony proces, który przynosi lepsze efekty biznesowe.

Stoi za nami 20 lat doświadczeń w managementcie największych firm z branży FMCG, telekomunikacyjnych, medialnych i technologicznych. Doskonale znamy specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw i systemów IT. Jesteśmy na rynku od 2011 roku.

Zapraszamy do współpracy!



Solutions Lab[®]

Nie możesz zarządzać tym, czego nie mierzysz



KONTAKT

SolutionsLab Sp. z o.o.
Ul. Równoległa 2
02-235 Warszawa

telefon: 22 100 53 45
email: kontakt@solutionslab.pl

NIP: 527-26-53-598,
REGON: 142959385, KRS 0000387773
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

