



V3 PARTNERS

ÚTMUTATÓ  
A SALES FUNNEL HASZNÁLATÁHOZ

2016 Szeptember

## TARTALOM

I. MOTIVÁCIÓ.....	3
I.1. Felépítés .....	3
I.2. Szabályok .....	4
I.3. Testre szabás .....	4
I.3.1. Sales Funnel munka lap .....	4
II. MUNKALAPOK RÉSZLETEZÉSE.....	4
II.1. Sales Funnel –aktív ügyek- tábla .....	4
II.2. Closed (Lezárt ügyek) Tábla .....	5
II.3. Értékesítés lépései (status) Tábla.....	5
II.4. Funnel.....	6
III. JÓ MUNKÁT! .....	6

# I. MOTIVÁCIÓ

A bemutatott Értékesítési jelentés (Sales Funnel) segítségével kíván szolgálni

- az értékesítők,
- értékesítési vezetők,
- ügyvezetés,
- tulajdonosok/befektetők,
- vagy pusztán az ügyfélszerzés, mint folyamat után érdeklődők

számára.

Az értékesítési jelentés célja, hogy rendezetté, mérhetővé és leginkább rendszeressé tegye az értékesítési tevékenység követését. Fontos célja továbbá, hogy adatokká transzformálja az értékesítés emberi kapcsolatokon, érzelmeken alapuló, a külső szemlélő számára sokszor nehezen érthető, dagályos folyamatát. Az értékesítési tevékenység **mérhetővé tétele**, teszi lehetővé az adatszolgáltatást a hátszám számára, és a tervezés, előrejelzés alapja.

A kapcsolódó táblázat – a sales funnel – egyszerű, értelemszerű kitöltésével, az értékesítők túl adminisztrálása nélkül dokumentálható az értékesítési folyamat.

## I.1. FELÉPÍTÉS

A Sales Funnel (továbbiakban: SF) egy kötött formátumú excel tábla az alábbi működési elvvel:

- Ez egy általános, speciális elemeket nem tartalmazó SF minta, amely bizonyos megkötések alkalmazásával egyszerűen kitölthető. Kitöltése után a végeredmény jó megközelítéssel mutatja az értékesítési tevékenységet.
- Az SF egy idő után vállalatonként specializálódik, újabb adatokat kíván. E folyamat során mindig az egyszerűség küzd az információ gazdagságával végső soron a mérhetőséggel, az értékesítők a marketingesekkel, az adminisztrációra szánt idő az értékesítésre szánt idővel. Ez természetes. Használjunk bármilyen SF-t, a legfontosabb, hogy az értékesítők valóban használják, értéknek, segítségnek tekintsék a munkájukban.

Az SF 4 munkalapból áll, amelynek első munkalapját töltik az értékesítők és a futó ügyeket tartalmazza. A második a lezárt ügyeket, míg a maradék kettő a fontos konvenciókat tartalmazza az egységes adat értelmezéshez.:

- Sales Funnel
- Closed
- Status
- Funnel

## I.2. SZABÁLYOK

A piros számok számolt értékek, nem editáljuk.

## I.3. TESTRE SZABÁS

### **Sales Funnel tábla**

Első használat előtt az SF munkalapon a darab (PC) és érték (Value) mezőket a vállalat termékeihez/szolgáltatásaihoz kell hangolni. Lehet mindkét mező editálható, vagy bizonyos esetekben, mint a példánál is, a Darab (PC) oszlop editált, az érték (Value) számolt a megadott ár/egység alapján. (itt képletbe építve, de javasoljuk ezt külön paraméterként kezelni) Bármely megoldás megfelelő, amiben a használók **előzetesen egyetértenek.**

További oszlopokkal bővíthető a riport az értékesítők (használatát segítő) vagy a kiértékelők; értékesítés vezető, menedzsment, marketing (adatigényét kielégítő) elvárásai szerint kialakítva az adatszolgáltatást.

# II. MUNKALAPOK RÉSZLETEZÉSE

## II.1. SALES FUNNEL –AKTÍV ÜGYEK- TÁBLA

Ez az aktív munkalap ezen vezetik az értékesítők tevékenységüket. Kitöltése értelemszerű, formátuma (a testre szabás után) kötött, hogy több értékesítő esetén is könnyen összegezhető legyen, így előállítva a vállalat teljes értékesítési képét.

### **Vevő (Customer)**

Akivel az üzletet kötjük. Abban az esetben, ha egy partnerrel/vevővel sokadik üzleten dolgozunk, a vevő neve (Customer) oszlopban, a vevő mellett egy az üzletet azonosító név/leírás is szerepelhet.

### **Darab (PC)**

Az üzlet volumene a vállalat termék/szolgáltatás egységében/egységeiben kifejezve.

### **Érték (Value)**

Az üzlet értéke a vállalat pénznemében, vagy arra átszámítva. Az üzletkötés lépéseiben való előrehaladás során ennek a cellának az értéke változhat, ahogy pontosodik a vevő igénye.

### **Értékesítés állapota (Status)**

Hol tart az értékesítés folyamata. Ebből számolódik az értékesítés valószínűsége (ami nem egy kiírt érték). Ez azért fontos, hogy ne önkényes legyen a kötési valószínűség „megsaccolása”, mert úgy az objektivitás csökken, és értékesítőkként eltérő besorolást eredményez.

Tehát a cellába az értékesítés lépései szerinti állapotot kell beírni, nem pedig az üzlet létrejöttének szubjektív valószínűségét. Azt hogy hol tart az értékesítési folyamat a 3. Status fülön lévő „szótár” definiálja.

### **Várható új üzlet (Expected New Business)**

Számolt érték, nem kell tölteni. A kötési valószínűség alapján, egy előrejelzési számot ad:

- az értékesítőnek; hogy van e elég üzlet, amin dolgozik a heti/havi/éves tervéhez képest
- a hátszónak; előrejelzési célokat szolgál a tervezéshez.

A cella értéke önmagában persze nem értelmezhető, összességében viszont egy jól használható statisztikai mutató. Különösen igaz ez az adott üzletre vonatkozó értékesítési ciklus idő ismeretében.

### **Felelős (Owner)**

Az üzletkötő neve (nevének rövidítése). Az adott üzletkötő szemszögéből állandó, a vállalat összesített Sales Funneljében viszont azonosító.

### **Utolsó kontakt (Last contact)**

Az utolsó interakció időpontja. Az aktivitást, az értékesítés ritmusát mutatja.

### **Utolsó történések (Last Action)**

Hol tart a folyamat? Mi történt és miért? Mit kért a partner vagy mit ígértünk? Rövid szöveges összegző leírás, ami az értékesítőt emlékezteti, más olvasót pedig informál.

### **Következő Lépés (Next Step)**

Hogyan tovább? Mit tervez az értékesítő? Mikor? Mi kell a cég részéről a továbblépéshez. Rövid szöveges leírás.

### **Támogatás kérése (Support)**

Pár szóban, ha harmadik féltől szeretne valamit az értékesítő. Tipikusan a vezető felé megfogalmazott kérés helye.

## **II.2. CLOSED (LEZÁRT ÜGYEK) TÁBLA**

A lezárt, a SF ábláról kivezetett ügyek helye. Ezek soronként, átvezethetők ebbe a táblába, visszakereshetőség végett. Az átvezetés előtt az SF táblán az ügy lezárásakor a kilépő sort javasoljuk valamely színnel kiemelni a könnyebb átláthatóság végett pl.; megnyert zöld, elvesztett piros.

E tábla formátuma teljesen megegyezik az SF (aktív) tábla formátumával.

## **II.3. ÉRTÉKESÍTÉS LÉPÉSEI (STATUS) TÁBLA**

Nem kell folyamatosan tölteni. Az értékesítés lépéseit kategorizálja.

Használatbavételkor érdemes áttekinteni, hogy a jelenlegi általános lépésekhez képest saját üzletünknek van e valami specialitása, jellegzetessége. Ha igen módosítsuk egyszer, utána mindenki ugyanazt használja.

### **Állapot**

Az értékesítési folyamat lépéseinek elnevezése.

## **Állapot jelző**

Ezt írjuk az SF táblán a Status mezőbe. Ebből az értékkészletből a Definíció cellában leírtak szerint jelöljük, hol tart a folyamat.

Az értékesítési folyamat státusza. A munka mekkora rész lett elvégezve; nem mennyiségre! minőségre!. Gyakorlatilag az állapot kódja/jele.

## **Definíció**

Az Állapot jelző értelmezése.

Azt írja le, mikor melyik állapotban tart az értékesítés folyamat.

## **II.4. FUNNEL**

Nem kell folyamatosan tölteni.

Az értékesítés statisztikai jellegzetességei alapján felállított tölcser. Az adott értékesítési lépéshez tartozó kötési valószínűséget adja meg. Évente érdemes felülvizsgálni egyszer, hogy igazán hozzá hangolódjon az iparág és a vállalat jellemzőihez.

## **Status**

Az értékesítés lépései.

## **Valószínűség (Probability)**

Kötési valószínűség: azaz annak az esélye, hogy a jelenlegi állapotból eljutunk az üzletkötésig.

# **III. JÓ MUNKÁT!**

Minden Értékesítési riport rendszer annyit ér, amennyit használnak belőle! Először az értékesítőket kell megnyerni!

Mi egy egyszerű, sokszor használt rendszert mutatunk, mert azt tapasztaljuk, hogy sokszor nem használnak semmit és bemondásra, érzésre, “vakon repülnek”, vagy túl összetett amit alkalmazznak, és ezért nem naprakész, nehezen teljesít a mindennapokban, tehát valójában nem használják.

Számos ilyen szoftver termék található a piacon. Ingyenesek, drágák, egyszerűek, vagy mindentudók. Válasszunk olyat ami ráfordítás arányos eredményt produkál és vállalatunkhoz mérten működőképes.

A kialakításához önmérsékletet, a használatához fegyelmet, eltökéltséget kívánunk!

