

חברה שהגיעה
לתקרת זכוכית
ורצתה לשנות
מיקוד כדי לצמוח

מגוון
2002

מגוון
2002

35%

גידול ברווח התפעולי תוך שנה

87

לקוחות חדשים

“

העבודה עם Consul אפשרה לנו להבין באילו לקוחות להתמקד, איך להגיע אליהם, ואיך לעשות אופטימיזציה לתהליכי המכירה שלנו מולם. הכלים שקיבלנו איפשרו לנו להגיע מהר מאוד לתוצאות בשטח.

יעקב לוי, מנכ"ל

”

האתגר: חברה ותיקה שהגיעה לתקרת זכוכית – וביקשה לדעת באילו קהלי יעד להתמקד ומה עליה לעשות כדי לצמוח

שלב א': ניתוחי הפעילות הקיימת וניתוח שוק

בשלב זה בוצעו ראיונות עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים, ניתוח של השווקים הרלבנטיים והטרנדים בהם, וגובשו הצעות לתעדוף עבור מגוון 2002.

1



שלב ב': הכנת תוכנית לפיתוח תחומים כדאיים ולייעול תהליכי המכירה

לאחר קבלת החלטות משותפת, בוצעו ראיונות נוספים עם לקוחות פוטנציאליים ומומחים, וגובשו הצעות לפיתוח התחומים שהוחלט עליהם.

2



שלב ג': הכנת כלים פרקטיים לצוות המכירות

לאחר אישור הפתרונות הוכנו עבור מגוון 2002 רשימות של לקוחות פוטנציאליים, עזרים לאנשי המכירות, והצעות לשיפור תהליכי המכירה הקיימים.

3