



INCREMENTARE LE VENDITE: IL METODO ONE4 IN 5 STEP

1 **Analisi della rete, della strategia commerciale, del portfolio prodotti e delle performance dei venditori**

La prima fase del servizio prevede un'analisi delle attività commerciali messe in campo dal team sales dell'azienda cliente con l'obiettivo di far emergere i punti di forza e le aree di potenziamento su cui lavorare per incrementare velocemente i risultati e le performance dei venditori.

2 **Analisi dei competitor**

Per risultare competitivi sul mercato è necessario conoscere gli altri player, i prodotti che vendono e la strategia che adottano per acquisire e fidelizzare nuovi clienti. **Comprendere a pieno il mercato di riferimento** permette infatti di stabilire un piano di azioni in grado di sbaragliare la concorrenza e posizionare la propria offerta di prodotti e servizi.

3 **Colloqui individuali con i venditori**

I professionisti sales di ONE4 incontrano personalmente tutti i venditori che operano in azienda, con l'obiettivo di monitorare la strategia adottata e le azioni messe in campo, analizzare i risultati, scoprire le loro attitudini e cominciare a **pianificare un piano di sviluppo individuale e di Team**.

4 **Risoluzione di eventuali problematiche interne e ristrutturazione della rete**

Una volta discussi i risultati delle analisi e dei colloqui con i venditori con il management dell'azienda cliente, i professionisti sales di ONE4 pianificano e mettono in campo **un piano di sviluppo della rete commerciale** con l'obiettivo di gestire eventuali problematiche emerse e posizionare nel mercato di riferimento i prodotti e i servizi offerti, puntando sul proprio fattore differenziante.

5 **Impostazione di obiettivi individuali e monitoraggio dei K.P.I.**

Una volta ristrutturata e integrata la rete vendita esistente, vengono studiati obiettivi individuali e statistiche di performance al fine di **mantenere costante nel tempo** l'attuazione della strategia commerciale stabilita e monitorarne i risultati raggiunti.