



Slås du med en salgspipeline, der ikke er til at stole på?

Og mener du, det ikke kan være anderledes, så tager du fejl. En veludvalgt pipeline sikrer dig en forudsigelig og kontinuerlig ordrestrøm samt sælgere, der uden mavesår og kvartalspanik når deres salgsbudgetter.

Dokumentationen finder vi nemt

Fx har annoncedelingen i Kristeligt Dagblad nået deres salgsmål hver eneste måned bortset fra én, siden de opbyggede en effektiv salgspipeline. Og det er i skrivende stund 2 år siden. Det er der vist ikke mange dagblade, der kan prale af.

Det handler om at forlade drømmeland

...hvor det er sælgerens subjektive og ofte optimistiske vurderinger, der ligger til grund for salgsmulighedernes placering i pipeline. En optimisme, der ofte vender sig til pessimisme, når kvartalsafslutningen nærmer sig.

Salgsmulighedernes placering i pipeline skal gøres objektive fremfor følelseladede, hvilket forudsætter, at pipelines faser afspejler din virksomheds salgsproces såvel som kundernes indkøbsproces. Når det er sket, er det en smal sag at fastlægge objektive kriterier for, hvornår en salgsmulighed er i en given fase.

Oppustede salg forventninger

...er resultatet, hvis man summerer den pålydende værdi af alle salgsmulighederne i pipeline. Vi ved jo med sikkerhed, at kun en mindre del af salgsmulighederne ender i en ordre, og at sandsynligheden vokser med pipelinefasen. At beundre den samlede sum af salgsmulighederne er således at stikke sig selv blå i øjnene. Derfor skal salgsmulighedernes størrelse ganges med en sandsynlighed svarende til den pipelinefase, de befinder sig i. Og sandsynligheden skal være knyttet til pipelinefasen som den erfarne sandsynlighed for, at salgsmuligheder i denne fase ender i ordre. Sælgeren må derfor ikke selv sidde og vurdere sandsynligheder. Det er den aktuelle fase, der bestemmer.

Hvornår kommer ordren så?

Det er åbenbart vanskeligt at forudse, for et kritisk blik på virksomhedens salgsmuligheder vil oftest afsløre håbløse kombinationer af pipelinefase og forventet ordretidspunkt. Salgsmuligheder, der skulle være lukket for flere måneder siden. Salgsmuligheder, der skal lukkes i indeværende måned men fortsat er flere salg-faser fra målet.

Vi kan ikke se skoven for bare træer

...når vi ser på pipeline, uanset om den fremstår som en liste i et regneark eller grafisk som en éndimensionel tragt, for ingen kan overskue kombinationen af salg-faser, ordrestørrelser, sandsynligheder og forventede ordretidspunkter på den måde.

Pipeline skal være todimensionel

...med akserne salg-fase og forventet ordretidspunkt. I viste eksempel består salgsprocessen af 5 faser: Lead, Promoter, Sponsor, Nær Ordre og Ordre. Tidsaksen er opdelt i fire: Indeværende måned, 2-3 måneder, 4-5 måneder, Senere. Forestil dig salgsmulighederne som biler på en flersporet motorvej, hvor de fordeler sig mellem fem kørebaner, men altid bevæger sig mod venstre.

Lead	Nej	Nej	Nej	Ja
Promoter	Nej	Nej	Ja	Ja
Sponsor	Nej	Nej	Ja	Ja
Nær ordre	Nej	Ja	Ja	Ja
Ordre	Ja	Ja	Ja	Ja
	Denne måned	2-3 måneder	4-5 måneder	Senere

Kvikfix og så derudaf!

Som du kan se af den skitserede pipeline, fordeler salgsmulighederne sig i de 20 segmenter fordelt på 4 tidsøjler. Jo tættere vi er på i dag, desto tættere skal salgsmuligheden være på ordrefasen. En hurtig forbedring af jeres salgsresultater med den nye pipeline er at tilrettelægge salgsarbejdet således, at alle salgsmuligheder befinder sig i Ja-zonen inden udgangen af hver periode.

Så er pipelinen til at stole på, og opnåelsen af det planlagte salg er meget sandsynlig.

En anden genvej til stabilt mersalg er at sikre, at den sandsynlighedsvejede værdi af salgsmulighederne i hver søjle svarer til periodens budget.

Se, det er hemmeligheden

...bag Kristelig Dagblads succes med pipelinestyring, hvor resultatet har været budgetopnåelse hver eneste måned siden. Dog med en enkelt måned som undtagelse, der bekræfter reglen.

Hvordan kommer vi så i gang

...med at pipelinestyre på denne måde, så vi kan få tjent noget mere i en fart, spørger du forhåbentlig! Svaret er meget enkelt.

PIPEmatrix™ er ikke kun en ledelsesmodel og et varemærke. Det er også et software i skyen, som din virksomhed kan få glæde af inden for et par dage.

The Matrixs® pipeline



The Matrixs® pipeline er et ledelsessoftware baseret på pipelinemodellen, som du kan skabe blivende resultater med i en fart. I sin enkleste form er du i gang inden for et par dage:

1. Du sender regneark med jeres data
2. Vi sender jer bruger og password
3. Vi holder instruktionsmøde på 2 timer
4. Du er i gang med at opleve resultaterne

Skal det integreres i dit CRM system, tager det lidt længere tid.

Vil du vide mere:



thematrixs.dk

kontakt@thematrixs.dk

Telefon: 4167 4562