

12 Gennaio 2018

Notizie dal Web n. 43

# Benedetti&Co

## Generare nuove vendite migliorando il Processo Commerciale



Lo sviluppo commerciale è un'attività di fondamentale importanza per la sopravvivenza di un'azienda ed è proprio per questo motivo che assorbe tempo, energie ed attenzione agli imprenditori. Un buon processo commerciale deve, pertanto, generare, in modo sistematico e continuativo, vendite e commesse necessarie al mantenimento e alla crescita di un'impresa.

Parlando con imprenditori e responsabili commerciali è emerso che, una delle maggiori difficoltà che le imprese incontrano oggi per generare ricavi, è relativa alla trasformazione di un'offerta in un ordine. Molte aziende, infatti, hanno spesso un numero considerevole di preventivi in essere, ma nonostante i notevoli sforzi commerciali effettuati, non riescono a trasformarli in vendite.

*“Quanti preventivi hai in essere?”*

*“Quali sono le prossime azioni da fare su quel cliente?”*

*“Quali sono i motivi per cui si perdono le offerte?”*

Le aziende, a queste domande spesso non sono in grado di dare delle risposte perché non hanno una chiara fotografia della situazione complessiva dell'attività commerciale in essere.

Un'altra criticità, comune a molte realtà, risulta essere collegata ai tempi di chiusura delle trattative che, spesso, per motivi non sempre chiari, “vanno troppo per le lunghe”, finendo così per alimentare il già grande serbatoio delle offerte perse.

Di contro, è altrettanto risaputo che in ogni squadra commerciale che si rispetti vi è sempre almeno un “campione” che si contraddistingue dal gruppo per le sue ottime performance commerciali, nonostante abbia a disposizione gli stessi strumenti degli altri.

Come è possibile dunque tutto questo?

Se è vero che oggi le aziende dedicano tanto impegno per generare nuovi “lead” sia quantitativamente sia qualitativamente, è vero anche che non tutte dedicano sempre gli stessi sforzi per identificare sistematicamente i motivi dei propri successi e insuccessi commerciali.

**Conoscere ciò che determina il successo permette di replicarlo;  
essere consapevoli di ciò che non funziona consente di  
correggere gli errori!**

Dando per certo che la strategia adottata ed implementata sia coerente con gli obiettivi prefissati, per iniziare a valutare l'efficacia del processo commerciale potrebbe essere utile interrogarsi con delle prime domande “provocatorie” come ad esempio:

*“La formazione e gli strumenti in dotazione alla squadra commerciale sono adeguati per affrontare il mercato?”,*

oppure

*“Quali sono i problemi che incontra la mia forza vendita?”,*

o ancora

*“Quanto controllo ho dell'attività commerciale della mia azienda?”.*

Queste sono solo alcune delle numerose domande alle quali è necessario dare risposta per iniziare ad esaminare in modo approfondito il proprio processo commerciale e la sua efficacia. È di sostanziale importanza, inoltre, che tutti gli aspetti del processo vengano analizzati accuratamente senza trascurarne alcuno anche se ritenuti non prioritari, altrimenti il significato e il lavoro di ottimizzazione del processo commerciale potrebbe perdere valore.

Infatti, solo se l'attività commerciale viene considerata come un processo, inteso come una sequenza di fasi ben definite, ciascuna con propri input e output, sarà possibile aumentarne sia l'efficacia (misurata come percentuale di trattative chiuse) sia l'efficienza (rapidità del ciclo di vendita, ottimizzazione dei tempi e delle risorse commerciali).

Processare le diverse fasi commerciali infatti aiuta non solo la squadra a non "perdersi" tra i diversi impegni in agenda, ma è di estrema utilità anche a coloro che devono esercitare il controllo sui risultati dell'intera organizzazione. Misurare in maniera oggettiva e metodica i risultati ottenuti nelle diverse fasi ed identificare le aree critiche sulle quali implementare le relative azioni correttive, fa sì che tutta la squadra si possa allineare ai risultati del venditore più performante in un'ottica di miglioramento continuo.

Benedetti&Co è in grado di aiutarti a definire, analizzare e ottimizzare il processo di vendita della tua azienda, attraverso un intervento progettato *ad hoc* per te e che ha come obiettivo quello di identificare le aree critiche del processo commerciale e di definire le azioni di miglioramento per renderlo il più efficace ed efficiente possibile.

Contatta i nostri esperti per avere un incontro gratuito chiamando lo 030.2054803.

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
info@benedetti-co.it

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
info@benedetti-co.it

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1,  
LD Ruparel -  
Marg Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817