

## Chcete dosiahnuť vyšší výkon v predaji? Áno, ale musí to byť zábava

Peter Varga  
Softec Group

# Sieť obchodníkov



- **Teritoriálne rozmiestnení**
- **Nezávislí**



- **Niekoľko úrovní riadenia**

# Motivácia obchodníka



# Riadenie siete obchodníkov

- ✓ Plánovanie
- ✓ Vyhodnocovanie
- ✓ Reportovanie

- Papier
- WEB
- Periodicita
  - Mesačne
  - Týždenne



**Denne**

(v reálnom čase ?)

# Ako dosiahnuť vyšší výkon v predaji?

## Real-time management

- Okamžité prijímanie rozhodnutí
- V každom čase dostupné informácie

## Reportovanie

- Metodické pokyny
- Príkazy / Sankcie



**Motivujúce reportovanie**

# Mobilný reporting

- ✓ **Atraktivita**
- ✓ **Hravosť**
- ✓ **Osobitosť**
- ✓ **Dostupnosť**
- ✓ **Súťaživosť**
- ✓ **Chrobák vo vrecku**



# Modelová situácia

- **Predajná MLM sieť**
- **1500 obchodníkov**
- **8 úrovní riadenia**

## **Ciele:**

- 1. Pravidelne získavať nových klientov (zmluvy)**
- 2. Pravidelný nábor nových spolupracovníkov**

# Modelová situácia





# Modelová situácia



# Modelová situácia



# Modelová situácia



# Modelová situácia



# Modelová situácia



# Modelová situácia



# Záver

Cieľom bolo poskytnúť víziu ako sa dajú získavať informácie pre riadenie veľmi atraktívne, efektívne a v reálnom čase.

Ďakujem za pozornosť

**Peter Varga**

[peter.varga@softec.sk](mailto:peter.varga@softec.sk)

**SOFTEC, spol. s r.o.**

Jarošova Office Centre

Jarošova 1

831 03 Bratislava

**SOFTEC**

**eFOCUS**