



outsourcing sprzedaży ◀ sprzedaż i leasing zespołów sprzedażowych ◀ merchandising
tajemniczy klient i audyt ◀ konsulting sprzedażowy ◀ akcje hostessowe



czas dojrzewających
KORZYŚCI



Jesteśmy polską firmą field marketingową. Specjalizujemy się w dostarczaniu gotowych zespołów sprzedażowych i merchandisingowych do realizacji zadań zleconych nam przez naszych klientów. Powstałiśmy w odpowiedzi na coraz większe zapotrzebowanie polskich firm na usługi outsourcingowe, z których od dawna z powodzeniem korzystały międzynarodowe koncerny.

Dzięki naszej doświadczonej i wysoko wykwalifikowanej kadrze, która swoje umiejętności nabywała zarówno w kraju jak i za granicą oraz sukcesom podczas realizacji kolejnych projektów szybko staliśmy się rozpoznawalną marką na rynku outsourcingu.

Oszczędności, które wprowadziliśmy dzięki zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań przełożyły się na ceny i atrakcyjność naszych usług, dzięki czemu staliśmy się firmą, która przestała być zarezerwowana tylko dla dużych firm. Grono odbiorców naszych usług stale się powiększa, a referencje otrzymywane od naszych kolejnych partnerów świadczą o zadowoleniu, atrakcyjności i fachowości naszych działań.

Działamy na terenie całego kraju realizując dla naszych klientów projekty zarówno krótko- jak i długoterminowe.

USŁUGI

Jako nowoczesna firma w swoim portfolio posiadamy pełen zakres usług wsparcia sprzedaży. Nasza działalność obejmuje między innymi:

- outsourcing sprzedaży
- leasing zespołów sprzedażowych
- merchandising
- merchandising extra
- akcje hostessowe
- audyt i badania marketingowe
- usługi „tajemniczego klienta”

i wiele innych działań około sprzedażowych.

Ostatnie realizacje

W ramach różnych struktur współpracowaliśmy i współpracujemy z wieloma liderami z branży FMCG, przemysłowej i innych, realizując projekty sprzedażowe, wizerunkowe, merchandisingowe oraz akcje hostessowe. Grono naszych klientów stale się powiększa o nowych partnerów handlowych i biznesowych.





Jak działamy

Firma Sales Force realizuje różne projekty dla firm z wielu sektorów. W celu przybliżenia państwu ich specyfiki poniżej przykłady kilku różnych realizacji.

BRANŻA FMCG (kanał tradycyjny)

Klient naszej firmy nabył prawa do produkcji i dystrybucji znanego napoju energetycznego. Jego stały zespół handlowców nie był w stanie zrealizować w dostatecznie szybkim czasie wizyt w kanale tradycyjnym. Celem akcji było wprowadzenie do jak największej liczby odbiorców nowego asortymentu, dlatego też poproszono Sales Force o pomoc.

- stworzyliśmy w ciągu 2 tygodni zespół Przedstawicieli Handlowych zarządzanych przez naszych kierowników sprzedaży, którzy po przeszkoleniu ruszyli w teren
- każdy handlowiec wykonywał minimum 20 wizyt w PSD dziennie
- aby ominąć problemy z dostawami od dystrybutorów, nasi Przedstawiciele posiadali również towar na samochodach i sprzedawali go na fakturę VAT
- dotarliśmy do większości punktów spoza listy STOP przekazanej nam przez naszego klienta, czyli stałych odbiorców obsługiwanych przez etatowych przedstawicieli handlowych
- podczas pierwszych wizyt w terenie osiągnęliśmy ponad 35% poziom dystrybucji nowego produktu
- stworzyliśmy skategoryzowaną bazę odwiedzonych punktów, która stała się w późniejszym czasie cennym narzędziem dla etatowych handlowców naszego klienta
- osiągnęliśmy wynik sprzedażowy porównywalny do działań naszego zlecniodawcy u swoich stałych, strategicznych odbiorców w tym samym czasie

BRANŻA ALKOHOLOWA

Klient naszej firmy promując swój nowy produkt wymyślił niekonwencjonalny sposób komunikacji z konsumentem w punktach sprzedaży detalicznej. Wymagało to wprowadzenia standardów merchandisingowych oraz materiałów POS w 6000 PSD w ciągu 1 miesiąca.

Zatrudniliśmy zespół przedstawicieli handlowych, który wykonał ponad 8000 wizyt handlowych uzyskując ponad 6000 wprowadzonych standardów, skuteczność działania zespołu przekroczyła 80%.

BRANŻA PRZEMYSŁOWA (kanał tradycyjny)

Klient zlecił nam wprowadzenie na rynek polski unikalnej linii produktów branży budowlanej do punktów sprzedaży detalicznej (hurtowni budowlanych, sklepów narzędziowych, sklepów przemysłowych i metalowych).

- zrekrutowaliśmy i wyszkoliliśmy zespół 25 osób
- przez 3 miesiące prowadziliśmy poszukiwania potencjalnych odbiorców
- zbudowaliśmy bazę 6000 PSD z czego ponad połowa obecnie jest obsługiwana cyklicznie przez naszą firmę
- obroty naszego klienta na przestrzeni roku w tym kanale wzrosły o prawie 300%

Staliśmy się stałym supportem etatowych przedstawicieli handlowych naszego klienta, projekt przekształcił się w długoterminowe działanie i jest stale rozwijany poprzez wprowadzanie kolejnych, nowych produktów w zbudowanej sieci sprzedaży. Oszczędności klienta w stosunku do zatrudnienia takiej samej struktury we własnym zakresie wynoszą ponad 40%.

BRANŻA PRZEMYSŁOWA (kanał nowoczesny)

Jeden z klientów chciał w krótkim czasie powiększyć przewagę nad firmami konkurencyjnymi. W tym projekcie Sales Force, dbał o wizerunek i stałą dostępność jego produktów w sieci marketów DIY. Wprowadziliśmy usługę merchandising extra. Zatrudniliśmy 14 osób które wykonywały pracę merchandisiera i przedstawiciela handlowego. Podczas cotygodniowych wizyt w marketach zastosowaliśmy poniższy schemat:

- rekrutacja, szkolenie i zatrudnienie merchandiserów wykonujących również zadania przedstawiciela handlowego
- cykliczne wizyty raz w tygodniu w marketach budowlanych w całej Polsce
- egzekucja uzgodnień centralnych
- wspólne tworzenie wraz z kierownikami stoisk zamówień, uzupełnianie braków towarowych na regałach, dbałość o jakość ekspozycji
- dbałość o estetykę ułożenia produktów z zachowaniem zasad merchandisingu
- załatwianie w miarę możliwości problemów serwisowych
- czuwanie nad stanem technicznym ekspozycji
- dostarczenie, instalacja i opieka nad materiałami POS
- raportowanie fotograficzne

Sales Force dzięki swoim działaniom stał się swoistego rodzaju pomostem między klientem a halami, na których terenie pracuje. Dzięki nam obroty w sieciach zwiększyły się o ponad 30% w skali roku i nadal ten trend jest utrzymywany.

AUDYTY

Klient chciał sprawdzić w 1000 wskazanych punktach w Polsce obecność swojego nowego produktu i standardów merchandisingowych, wprowadzonych przez jego przedstawicieli handlowych. Dodatkowo poprosił o wizytę Tajemniczego Klienta, który miał zweryfikować aktywne uczestnictwo w programie lojalnościowym firmy sprzedawców zatrudnionych w PSD.

Sales Force w ciągu tygodnia odwiedził w całej Polsce wszystkie punkty, raportując w sposób pisemny i elektroniczny efekty swojej obserwacji. Dostarczyliśmy również klientowi materiał fotograficzny z przeprowadzonych wizyt, który stał się doskonałą analizą działań handlowych firmy.

AKCJE HOSTESSOWE

Dla wiodącej firmy z branży gier losowych wykonujemy cykliczne akcje promocyjne zatrudniając wykwalifikowane i przeszkolone hostessy i hostów, których funkcja daleko wybiega poza rolę prezentera. Nasza kadra aktywnie sprzedaje produkty firmy w newralgicznych punktach dużych miast, powodując niejednokrotnie wzrost obrotów danego punktu na produkcie o blisko 400% w stosunku do dni bez wsparcia sprzedażowego.

Prowadzimy również animacje, samplingi, oraz prezentacje zarówno w plenerze jak i w sieciach sklepów wielkopowierzchniowych. Nasz personel to fachowcy posiadający wszelkie kwalifikacje oraz niezbędne badania do wykonywania zleconych czynności.



Moc korzyści

- Obniżenie kosztów stałych w przedsiębiorstwie (pracownicy, powierzchnia biurowa, urządzenia).
- Gwarantowana pomoc doświadczonych specjalistów bez konieczności ich zatrudniania.
- Dostęp do najnowszych zastosowań teleinformatycznych.
- Zwiększenie efektywności i wydajności.
- Niezawodny i bezpieczny system danych.
- Odciążenie firmy i możliwość wykonywania przez nią wyłącznie kluczowych zadań.
- Koszty obejmują wyłącznie usługę bez konieczności inwestowania w infrastrukturę, oraz natychmiastowego i trwałego angażowania kapitału firmy w sferę obsługiwaną przez outsourcing.
- Umowa z firmą outsourcingową to więcej niż zatrudnienie pojedynczego fachowca. Specjalista skierowany do współpracy z przedsiębiorstwem korzysta z całej wiedzy zgromadzonej w firmie doradczej, z firmowych baz danych oraz z porad innych ekspertów.
- Efektywne wykorzystanie czasu pracy. W przeciwieństwie do pracownika zatrudnionego na etacie firma w ramach outsourcingu pracuje wtedy, gdy jest coś do zrobienia. Nie liczy godzin nadliczbowych, a jeśli istnieje taka potrzeba pracuje również w soboty i niedziele.
- Realizacja procesu rekrutacji na podstawie własnej, rozbudowanej bazy kandydatów oraz przy pomocy zasobów zewnętrznych.
- Przejęcie pełnej odpowiedzialności za sprawy kadrowo-płacowe zespołów sprzedażowych.
- Obsługa systemów zbierania i przetwarzania danych w oparciu o ręczne i mobilne metody raportowania.
- Kompleksowe zarządzanie flotą samochodową, komputerami przenośnymi i telefonami (palmtopami).
- Zastosowanie sprawdzonych i efektywnych metod rozwoju umiejętności sprzedażowych i menedżerskich zespołu obsługującego projekt.

Outsourcing. Otwórz się na nowe możliwości.

GWARANCJA SUKCESU

- dotarcie do większej ilości punktów
- większa dystrybucja
- lepsza wizualizacja produktów w punkcie
- szerszy zakres działań promocyjnych
- niższy koszt osiągnięcia efektu końcowego
- większe zaufanie i zaangażowanie detalistów



REALIZACJA

OPRACOWANIE STRATEGII

WYBÓR WŁAŚCIWEGO PARTNERA

OKREŚLENIE POTRZEB

UŚWIADOMIENIE POTRZEBY WSPARCIA WŁASNYCH DZIAŁAŃ SIŁAMI ZEWNĘTRZNYMI

Dlaczego taniej?

Ile możesz zaoszczędzić, korzystając z usług zewnętrznych sił sprzedażowych.

KOSZTY BEZPOŚREDNIE
wynagrodzenie brutto
przedstawiciela handlowego



KOSZTY POŚREDNIE
koszty administracyjne, koszty rozliczeń pracowników (pay roll), koszty zarządzania takie jak rekrutacja, szkolenia, raportowanie

KOSZTY POŚREDNIE
bezpośrednie i pośrednie koszty struktury działu handlowego





Sales Force
TWOJE SIŁY SPRZEDAŻY

☎ 661 016 666
biuro@sales-force.pl



www.sales-force.pl