

Commercial Excellence

Beskyt og udvid din omsætning i en krisetid



Benyt PwC's analysekraft til at gennemføre forandringer

Erfaring tæller

Vi var konsulenter under den sidste recession og har set og rådgivet om, hvad der dengang virkede, samt om hvad der ikke virkede. Vi har respekt for det faktum, at der er pres på topline, og vi ved, at der samtidig er behov for at kigge på omkostningerne. Vi benytter derfor ofte vores erfaring med at løse udfordringer, som kræver en kombination af omsætnings- og omkostningsfokuserede løsninger, til at skabe profitabel vækst. Vi arbejder både kort- og langsigtet, da vi ikke tror på lange business cases uden kortvarige gevinster.

Omsætningsmaksimering er et fokusområde for PwC globalt, og vi er organiseret i et internationalt netværk af eksperter, så uanset hvor I har lokationer, kan vi levere de bedst kvalificerede eksperter til at assistere jer.

Vores løsninger

Vi diagnosticerer før vi ordinerer og sikrer grundlaget for optimal værdi. Derfor opstiller vi succeskriterier sammen. Vi udfordrer vores kundes antagelser og vi baserer vores løsninger på fakta fremfor på mavefølelser. Vi leverer ikke produkter, men løsninger til udfordringer samt svar på spørgsmål, som oftest tilrettelægges sammen med vores kunder. Vi leverer ikke en løsning, der ikke kan oversættes til "Monday morning actions", og vi tror på, at implementering og analyse går hånd i hånd.

Kriseudfordringer

I krisetider har vi blandt andet adresseret nedenstående spørgsmål på tværs af alle sektorer:

- Hvordan øger jeg salgsproduktiviteten og opnår større salg og nye kunder ?
- Hvordan øger vi omsætningen på de vigtigste produkter?
- Hvordan tilpasser vi vores forretningsstrategier til branche- og markedsudviklingen?
- Hvad forventer vores kunder – og hvordan tilpasser vi vores produkter og processer til deres forventninger?
- Hvad kan vi gøre for at lukke hullet i bunden af vores kundebase? Vi mister kunder hurtigere, end vi får dem ind – hvad gør andre?
- Hvad er vores kundesegmenters faktiske rentabilitet?
- Hvordan kan vi reducere vores time to market (TTM) betydeligt – alt imens vi tilpasser os kundernes behov?
- Hvordan forbedrer vi afkastet på vores markedsførings- og salgsinvesteringer?
- Hvor meget bør vi investere i kundeservice – og hvilke services er mest relevante?

Eksempler på projekter

Strategi

- Udvikling af Go2Market- og differentieringsstrategi
- Review af forretningsstrategi med fokus på kunder
- Vurdering af markeds-mæssige risici
- Business case-opbygning
- Udvikling af vækst- og differentieringsstrategi
- Segmentering af marked og vurdering af potentiale
- Vurdering af segmenternes behov

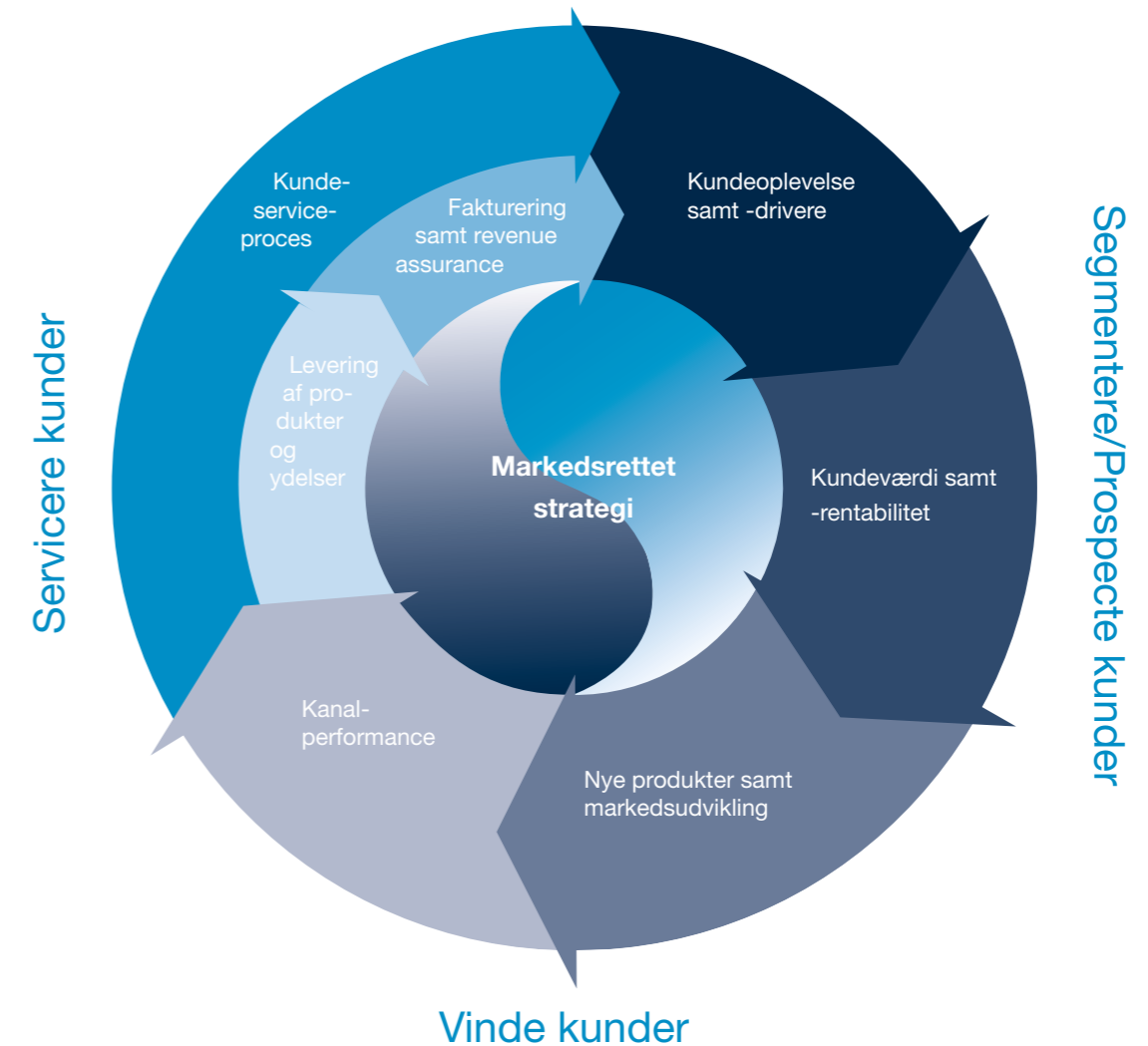
Salg, marketing og kundeservice-planlægning

- Ny salgs- og marketingstrategi
- Ny aftersales-strategi

Implementering

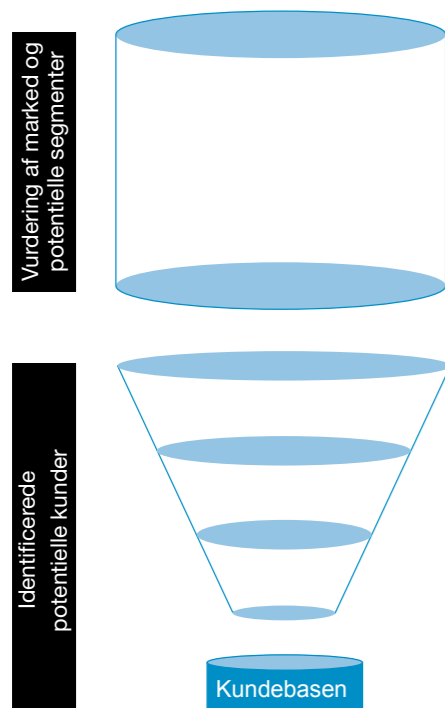
- Salgsproces-implementering
- Modenhedsmåling af salgsorganisation og salgssseksekvering
- Kompetenceudvikling, f.eks. large accounts, strategisk salg
- Salgsledelse
- Udvikling af krydssalg, mersalg, gensalg, udbud (rfp)
- Relationship building
- PwC Sales Academy, skræddersyet internt Sales Academy
- Professionalisering af aftersales (f.eks. forbedring af kundeservice-processer og kompetencer)
- Kravspecifikation til CRM-system
- Udvikling incentive-program, KPI'er og dashboards
- Programledelse af kommercielle ændringer

Fastholde og udvikle kunder



Segmentere/Prospecte kunder

Vejen til kundebasen



Gennemførte projekter

PwC har for nyligt gennemført en række projekter, hvor ønsket har været en pragmatisk løsning, der kunne ses på forretningsresultatet indenfor 6-12 måneder. Ex:

- **Medie og teknologi sektoren:** Turnaround med fokus på fokusering og targettering af de mest profitable kundesegmenter, samt opstilling af scenarieanalyse og business case
- **Telekommunikations sektoren:** Etablering af ny salgsstrategi med fokus på optimering af customer lifetime value herunder minimering af kundeforladelse.
- **Finansielle sektor:** Etablering af ny salgs-, marketing og kundeservicestrategi med udgangspunkt i den eksisterende overordnede koncernstrategi. Fokus på styrkelse af driftoverskud.

For mere information, kontakt



Mads Nyrup
Director
Telefon: 3945 9265
Mobil: 4023 6729
E-mail: mnp@pwc.dk