

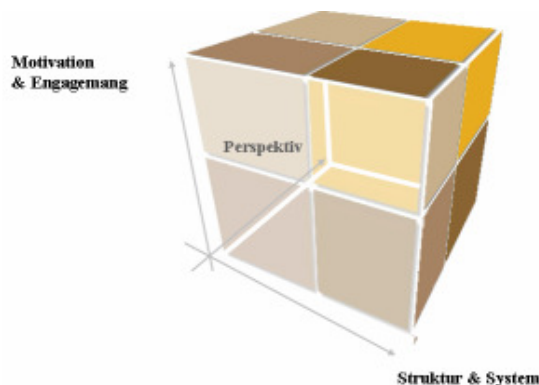
EXGMs 4d^q – Ger dig perspektiv på organisationens säljförmåga

Att sälja är ett måste för överlevnaden hos alla affärsföretag. Hur bra är vi då egentligen på att sälja? Hur ligger ert företag till? Den frågan kan vara svår att svara på.

Har du någonsin undrat:

- Hur ser min försäljning ut just nu?
- Hur säljer de bästa?
- Hur kan försäljningen utvecklas?
- Om säljutveckling ger resultat?

EXGMs 4d^q är en analysmodell som besvarar dessa frågor. 4d^q står för ”**Four Dimensional Quiz**”, vilket är precis vad det är. Med 4d^q kan du skaffa dig perspektiv på sälj i fyra dimensioner.



Fyra dimensioner

Vi använder 4d^q för att mäta ett företags säljprestationer ur fyra perspektiv. Med 4d^q studerar vi företaget inom 16 olika områden som är avgörande för att ett företag skall bedriva en framgångsrik säljverksamhet. Inom varje frågeområde mäts företaget i två dimensioner:

- Motivation & Engagemang
- Struktur & System

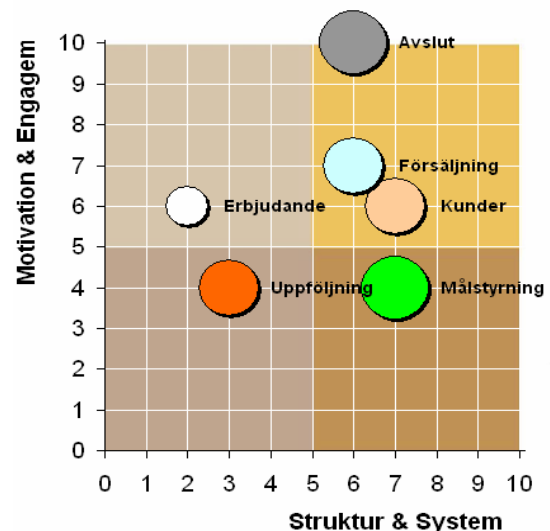
För att få ytterligare perspektiv kan studien göras för olika avdelningar och roller inom företaget för att se vilket förhållningssätt dessa har till säljverksamheten. Det går även att jämföra ditt företag med andra, benchmarking över hur sälj fungerar. Detta kallar vi den tredje dimensionen. 4d^q lämpar sig även utmärkt för att måla upp ett ”börnläge”. Om en studie med 4d^q på ditt företag har gjorts kan vi följa upp ”börnläget” senare för att mäta om någon förändring skett. Speciellt

värdefullt om riktade insatser för att förbättra säljverksamheten gjorts och ni vill mäta resultatet. Detta kallar vi den fjärde dimensionen.

Hur går det till?

En studie med 4d^q genomförs i ett antal intervjuer inom 16 förberedda frågeområden. Svaren plottas grafiskt i ett antal olika diagram så att du visuellt kan få en bild av hur sälj presterar på ditt företag.

Alla diagram visar hur väl sälj presterar inom Motivation & Engagemang respektive Struktur & System. När studien är genomförd kan du omedelbart få resultatet redovisat för dig. Dagen efter kan du få en analys med rekommendationer på hur du kan förbättra din säljverksamhet.



Processorientering

4d^q är helt processorienterad. Detta innebär att vi om du så vill kan koppla önskade åtgärds punkter i studien direkt till en punkt i en normativ säljprocess. Detta ger dig god grund för förändring.

Om ditt företag står inför eller är under snabb förändring som innebär nya marknader, nytt produktutbud eller nya krav på organisationen p.g.a. tillväxt eller omorganisation kan 4d^q vara bötjan på en framgångsrik och kontrollerad förändringsprocess.

Kontakta oss

Kontakta EXGM så kan vi på kort varsel genomföra en studie hos dig. Om du så vill kan vi även hjälpa dig på den fortsatta vägen mot en bättre säljverksamhet.