



SENSACT Tanácsadó és Szolgáltató Kft.



## Mennyire hatékonyak cége marketing és értékesítési akciói?

A sikeres értékesítési és marketing akcióknak számos olyan eleme van, amelyeknek összhangban kell lenniük egymással. Egy-egy akció megvalósulásán többen (gyakran különböző osztályokról) is dolgoznak. Az információk szétterjedtek, és csak igen nagy fáradság árán gyűjthetőek össze (e-mail-ek, különböző Excel táblák vagy éppen a könyvviteli rendszer). Egy akció megtervezéséhez, felelős jóváhagyásához és nyomonkövetéséhez ezeket mind szükség van.

- ✦ Másodkijelölést terveztünk az akcióhoz. Melyik partnerünkénél sikerült ténylegesen megvalósítani őket?
- ✦ Cégünk jelentős összegeket fordít hirdetésre. Lehetne hatékonyabban elkölteni ezt a pénzt?
- ✦ Más márkákon vagy vevőknél futnak párhuzamosan akciók. Hogyan tudom megoldani, hogy ezek erősítsék egymás hatását?
- ✦ Minden vállalatnak véges erőforrás áll a rendelkezésére. Melyik akciót/terméket/vevőt érdemes inkább támogatnom, hogy a forgalmam a legjobban növekedjen?

A Sensact Ages rendszer egy helyen kezeli az összes információt, ami cégénél az akciókról keletkezik. Nyilvántarthatja termékenként és vevőnként, hogy mikor milyen akciót szervezett, mekkora engedményt adott, milyen költségekkel tervezett, hol hirdetett, mekkora mennyiségekkel tervezett. A szoftver a cége könyvviteli rendszerével (pl. SAP stb.) létesített kapcsolaton keresztül feldolgozza az aktuális teljesítményeket, így tevékenységként, termékenként vagy akár vevőnként össze tudja majd hasonlítani a terveket a tényleges megvalósulással.

**Adatok segítségével lehet jó döntéseket hozni. Nem mindegy, hogy mennyihez, milyen minőségben és mekkora erőfeszítéssel jut hozzá**

## A terveknek megfelelően haladnak a tevékenységek a vállalatánál?

A legtöbb cég részletes terveket készít a következő üzleti évre, melyet általában hosszas jóváhagyási folyamattal fogadnak el. Ahhoz, hogy a vállalat stratégiáját meg tudják valósítani, a különböző marketing és értékesítési tevékenységeket össze kell hangolni. Az üzleti terven általában igen sokan dolgoznak, a különböző brandeknek, vevőknek vagy üzleti egységeknek el kell készíteniük saját részüket, amelyeknek azután illeszkedniük kell az összképbe. Az üzleti terv összeállítása és elfogadása után az abban foglalt aktivitásokat (termékbevezetések, reklámozás, különböző vevői akciók stb.) meg kell valósítani. A vállalat csak akkor lehet biztos a tervei a megvalósulásában, ha a munkatársai képesek az aktivitásokat végrehajtani, a vezetői pedig nyomon tudják követni ezt a folyamatot, és szükség esetén beavatkoznak a vállalati folyamatokba.

- ✦ Cégünkönél szigorú jóváhagyási folyamat van, hogy így biztosítsuk az üzleti terv megvalósulását. Hogyan lehetek biztos abban, hogy a leírtak ténylegesen megvalósulnak?
- ✦ Az a tapasztalat, hogy a TV-reklám alatti bolti akcióknak jobb a hatékonyságuk. Hogyan tudom elérni, hogy az összes vevőnél megvalósuljon ez a szinergiahatás?

A Sensact Kft. célja, hogy magas szintű tanácsadási tevékenységet folytasson, mellyel ügyfelei konkrét, mérhető és érzékelhető eredményeket érhetnek el.

Cégünk alapítói többéves felsővezetői tapasztalattal rendelkeznek multinacionális vállalati környezetben mind helyi, mind regionális pozíciókban. Minden tanácsadással foglalkozó munkatársunk többéves, általában vezetői pozíciókban eltöltött vállalati gyakorlatot tudhat maga mögött. Hiszünk abban, hogy a gyakorlati életben megszerzett tapasztalatok és a magas szintű képzés párosítása által a valóságban is működőképes javaslatokat tudunk letenni az asztalra. Célunk olyan megoldások szállítása ügyfeleink részére, amelyek valódi hatékonyságnövekedést és mérhető pénzügyi előnyöket eredményeznek. Tapasztalataink szerint ez a megközelítés ügyfeleink részére valódi hasznot hozó megoldások létrejöttét biztosítja.

Munkatársaink szakértelmi területei: folyamat menedzsment, vállalati hatékonyság növelés teljesítménymenedzsment, értékesítés illetve supply chain és logisztika.

## SENSACT Tanácsadó és Szolgáltató Kft.

Székhely és levélcím:

Budapest  
Kardos utca 3.  
1028

Iroda:

Budapest  
Építész utca 8-12  
1116

Tel.: +36-1-205-3968  
+36-30-919-7795

Fax: +36-1-204-5977

E-mail: info@sensact.com

Web: www.sensact.com

- ✦ A vevőinknél minden évben szerződésben rögzített mértékű támogatást vásárolunk. Hogyan lehet nyomonkövetni, hogy minden vevőnél megvalósítjuk-e a szerződéses támogatásokat?
- ✦ Egy vezetőnek akkor kell beavatkoznia egy tevékenységbe, ha jelei mutatkoznak a hibás teljesítésnek. Ki lehet ezt az elvet terjeszteni a marketing tevékenységekre úgy, hogy gombnyomásra rendelkezésemre álljon az összes információ annak a helyzetéről?

A Sensact Ages rendszer magában foglalja a marketing és értékesítési tevékenységek támogatását a tervezéstől a jóváhagyásokon át a megvalósulás nyomonkövetéséig. Lehetőséget biztosít az aktivitások különböző verzióinak elkülönítésére, teljes körű jogkezeléssel rendelkezik, és minden fontosabb stádiumot megőrökít a későbbi elemzésekhez. Lehetőséget biztosít a marketinges és értékesítési tevékenységek összehangolására, és ezáltal a promóciókra szánt pénz hatékonyabb elköltésére.

**Egy cég akkor lehet igazán sikeres, ha meg tudja valósítani az elképzeléseit. Nem mindegy, hogy mennyi ideje megy el azzal, hogy megpróbál hozzájutni a teljesítési információkhoz.**

## Tudja követni a marketing tevékenységek költségeit?

A marketingre fordított direkt és indirekt költségek (beleértve az árengedményeket és akciókat) képviselik az egyik legnagyobb, ha nem a legnagyobb tételt az összes kiadás között. Nehéz áttekinteni egy-egy tevékenység összes költségét, különösen, ha akár több különböző költséghelyről van fedezve. A legtöbb cégnél szigorú előzetes jóváhagyási folyamat van érvényben, amely korlátozza, hogy ki mikor mekkora összeg fölött rendelkezhet. A tényleges költségek nyomonkövetése általában egy munkaigényes folyamat, sokszor csak évente néhány alkalommal van lehetőség arra, hogy a manuálisan összegyűjtött költségeket ellenőrizzék.

- ✦ Egy tevékenységnek sokféle költsége van, különböző költséghelyeken, akár különböző osztályok által tervezve. Mennyit költünk a vevőinkre valójában?
- ✦ A marketingköltségek összeállítása és ellenőrzése nagyon sok erőforrást emészt fel. Hogyan lehetne megoldani, hogy az aktuális helyzetet mindig nyomon tudjam követni, és ez a lehető legkevesebb erőforrást igényelje?
- ✦ Hogyan tudnám a legegyszerűbben kielégíteni a költségekkel és eredményekkel kapcsolatos riportlási követelményeket?

A Sensact Ages rendszer egy helyen tartja nyilván az aktivitásokkal kapcsolatos összes költséget a cége által meghatározott bontásban. Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy a költségeit nem csak költséghelyenként vagy számlánként, hanem akár az aktivitás-típusonként, támogatási fajtánként vagy vevőnként is megjeleníthesse. Ezekből az adatokból riportok állíthatók össze amelyek kielégítik a különböző szempontok szerinti igényeket.

**A kiadások kordában tartása és helyes elköltése versenyelőnyt biztosít azoknak a vállalatoknak, amelyek képesek rá. Nem mindegy, hogy ezért az előnyért mennyit kell külön dolgozni.**

## Együtt tudnak működni a munkatársai a tevékenységek megvalósításában?

Ahhoz, hogy egy tevékenység megvalósulhasson, sok embernek kell együttműködni. Tipikusan a marketing által megtervezett tevékenységeket az értékesítési dolgozóknak kell a vevőknél végrehajtani, a logisztikának biztosítani kell a szükséges termékeket, a pénzügynek kezelnie kell az engedményeket, illetve a vevőszolgálatnak ki kell szolgálnia a vevőket. Ezeknek az embereknek munkáját koordinálni már önmagában is óriási feladat. Egy aktivitás megvalósulása során rengetegszer megváltoznak különböző paraméterek (időzítés, termékek, mennyiségek stb.), és a munkatársak megpróbálják egymást informálni ezekről (e-mail-ek, meetingek), de a végén ez már annyira komplexé válik, hogy szükségszerűen valami elromlik. Ilyenkor gyakran egymásra mutogatnak a munkatársak, holott mindenki minden tőle telhetően megteheti, hogy kezelje valahogyan a sok változást.

- ✦ A tevékenységeink gyakran megváltoznak, amit a végén már nagyon nehezen lehet követni. Jó lenne, ha minden információ egy helyen hozzáférhető lenne.
- ✦ Milyen módon biztosíthatnám, hogy mindig időben értesüljek a számomra fontos változásokról?
- ✦ Hogyan tudnám követni, hogy mindenki elvégezte-e a tevékenységhez kapcsolódó feladatát?

A Sensact Ages rendszer egy központi helyen tartja nyilván az összes adatát az összes aktivitásnak, és minden munkatárs számára olyan formában mutatja azokat, amilyen formában a munkájuk elvégzéséhez szükségük van. Amennyiben olyan változtatás történik, amiről az adott munkakörben tudni kell, automatikusan értesíti az illetékest, így mindenki könnyen és azonnal hozzájuthat a munkája elvégzéséhez szükséges információkhoz. Minden aktivitás külön feladatlistával és emlékeztetővel rendelkezik, lehetővé téve az emberi erőforrások hatékony allokációját.

**Az aktivitások megvalósítása és nyomonkövetése rengeteg adminisztrációt és menedzsmentet igényel. Nem mindegy, hogy a munkatársai az idejük mekkora részét töltik a rendszer működtetésével és mekkorát az üzlet valódi fejlesztésével.**