

Sales-Meeting

16.08.2018 08:30 - 13:00

Referenten Bob Smith, Edward Arroyo, Kara Martinez, Will Baker

Teilnehmer Bob Smith, Connie Nielson, Dawn Smith,, Edward Arroyo, Fatima Campbell, Kara Martinez, Liam Pettit, Shami Khan, Ulrik Merrild, Will Baker

Ort Konferenzraum

Meeting-Protokoll

MatchWare Ltd

9-11 The Quadrant
RICHMOND, TW9 1BP
United Kingdom

1. WILLKOMMEN

08:30-09:15

Diskussion

Die Verkaufsergebnisse waren befriedigend, aber wir müssen sie noch um 20% steigern.

2. BUDGET-VORHERSAGE FÜR 2018

09:15-10:00

2.1. US & UK MANAGER

Referent(en): Edward Arroyo

Bob Smith

Die US und UK Märkte sind gegenüber dem Vorjahr um 15% gewachsen. Der Onlineumsatz hat sich ebenfalls verbessert, was sich dann positiv auf die Gesamtzahlen ausgewirkt hat.

2.2. DE MANAGER

Referent(en): Bob Smith

Dawn Smith,

Der DE-Manager war auf das Verkaufs-Meeting nicht vorbereitet. Wir werden seine Zahlen nach diesem Meeting noch einmal überprüfen müssen.

2.3. FR MANAGER

Referent(en): Kara Martinez

Kara Martinez

Der französische Markt ist u.a. aufgrund der geringeren Budgetanforderungen und dank längerer Kaufzyklen um 5% geschrumpft.

3. PROBLEME UND BEDENKEN FÜR 2018

10:00-10:45

Diskussion

Allgemein war der Umsatz gut, aber der französische Markt ist geschrumpft, weshalb wir uns diesbezüglich mit allen möglichen Lösungen befassen müssen.

3.1. STRATEGIEN, UM PROBLEME ZU ÜBERWINDEN, DIE IN 2017 AUFGETRETEN SIND

Diskussion

Jeder Manager ist dafür verantwortlich, Lösungen und Strategien zu entwickeln, um Probleme, die in 2018 aufgetreten sind,, in 2019 zu vermeiden.

Edward Arroyo

Wir waren erfolgreich, indem wir uns auf Nischen-Märkte konzentrierten und Marketingkampagnen für Bereiche mit hohem Bedarf erstellten.

Kara Martinez

Es ist sehr schwierig geworden, im französischen Markt zu verkaufen, deshalb müssen wir weitere, geeignete Messeveranstaltungen suchen, um dadurch einen Marktsektor zu finden, der die nötigen Mittel hat, zu kaufen.

Dawn Smith,

In einem kurzen Rückblick auf meine Umsatzbilanzen habe ich festgestellt, dass der deutsche Markt sehr stabil ist und die Verkaufsereignisse sehr gut waren, aber wir hatten auch 2 große Angebote erhalten und nächstes Jahr haben wir vielleicht nicht so viel Glück.

✦ Beschluss

Alle Strategien waren gut. Es ist nötig, dass jede Abteilung einen Tag für ein neues Strategie-Brainstorming reservieren muss. Es ist auch klar, dass diese Strategien ausgewertet werden müssen, um zu sehen, was funktioniert und was nicht.

4. PAUSE

10:45-11:30

5. VERKAUF UND MANAGEMENT TIPPS, TRICKS UND BESTE VORGEHENSWEISEN

11:30-12:15

Referent(en): Will Baker

Dawn Smith,

Es ist zwingend erforderlich, dass mindestens 1 Tag pro Woche für neue Strategien reserviert wird. Jeder Manager sollte bewerten, was funktioniert und was nicht – und ob es Spin-off-Märkte gibt, auf die man sich konzentrieren könnte. Das hat sich in den USA und Großbritannien bewährt. Wir sollten auch unsere Referenzquellen nutzen, um neue Geschäfte anzuregen.

Kara Martinez

Eine starke Wirtschaft hat in DE zum Erfolg geführt, allerdings haben wir uns auch gezielt auf Schlüsselbereiche des Wirtschaftswachstums ausgerichtet, wo unsere Produkte die Lösung für Probleme bieten. Lokale Fachzeitschriften listeten eine große Anzahl von Organisationen sowie Kontaktnamen und Zahlen auf, die wir verwendeten, um Direktmarketing-Kampagnen zu erstellen, die diese Bereiche ansprechen.

Edward Arroyo

Wir haben spezifische Bereiche von Trainingsorganisationen ausfindig gemacht, die besonders interessant sind.

6. NEUE PRODUKTIDEEN FÜR ENTWICKLUNG

12:15-13:00

Diskussion

Bei unseren aktuellen Produktangeboten haben wir einen deutlichen Trend zu mehr Cloud-basierenden Systemen gesehen. Obwohl Desktop-Software immer noch ein sehr leistungsfähiger Softwaretyp für Unternehmen ist, scheint Cloud-Technologie die Lösung der Zukunft zu sein.

Kara Martinez

Wir sollten ein Modul erstellen, das Social-Media-Likes mit Google-Suchen verknüpft, sodass Benutzer benutzerdefinierte Suchkampagnen erstellen können, die auf spezifische, in einer RFP festgelegte Anforderungen ausgerichtet sind.

Edward Arroyo

Ein Produkt, mit dem Benutzer ihre Mitarbeiter proaktiv verwalten können, wäre großartig, eine Art System, das HR mit Umsatzzahlen verknüpft. Da die Vertriebsmitarbeiter momentan nur nach ihren Budgets bewertet werden, wäre es schön, ihre Leistung aufgrund anderer HRs bewerten zu können.

Beschluss

Es gab einige gute Produktideen. Es steht fest, dass die Cloud-Technology immer beliebter wird und dass wir dies bei der Entwicklung neuer Produkte im Hinterkopf haben sollten. Ich denke, dass ein zweites Treffen erforderlich ist, in dem wir uns speziell auf neue Produktideen konzentrieren können.

Aufgaben-Übersicht

Aufgabe	Fälligkeit	Besitzer	Projekt	Fertigstellung	Priorität
▪ Bitte updaten Sie die Budget-Dateien und aktualisieren Sie den SharePoint-Ordner	25.08.2018	Will Baker, Edward Arroyo		0%	*****