



Uporządkowanie i rozwój sprzedaży Podniesienie rentowności firmy Benchmarking rynkowy i wewnętrzny

Stale wsparcie w zarządzaniu sprzedażą w oparciu o dane,
procesy i wskaźniki.

Dla firm, które chcą świadomie zwiększać wynik, marżę
i przewidywalność działań.

Klaudia Mochalska

📞 601 722 182

✉ k.mochalska1@gmail.com

Sprzedaż działu, ale nie jest w pełni kontrolowana

W wielu firmach sprzedaż generuje wynik, a kluczowe źródła przychodu są znane. Jednocześnie część działań sprzedażowych funkcjonuje bez pełnej kontroli i pracy na danych.

W efekcie:

Decyzje podejmowane są intuicyjnie

Marża nie jest świadomie zarządzana

Wynik jest trudny do przewidzenia

Sprzedaż trudno skalować



Dla kogo jest ten model współpracy

Abonament jest dla firm, które mają działającą sprzedaż i chcą świadomie zwiększać wynik, marżę i przewidywalność działań.

To rozwiązanie dla firm, które:



Kontrolowany rozwój

Chcą rozwijać sprzedaż w sposób bardziej kontrolowany i mierzalny



Wyższa rentowność

Chcą zwiększyć rentowność bez zwiększania kosztów



Potencjał w danych

Widzą potencjał w danych i wskaźnikach



Uporządkowane procesy

Chcą uporządkować procesy i decyzje



Wsparcie analityczne

Potrzebują wsparcia w pracy na liczbach



Cel współpracy

Celem abonamentu jest uporządkowanie sprzedaży i wprowadzenie pracy na danych, która pozwala świadomie zarządzać wynikiem i rentownością.

W praktyce oznacza to:

1

Większa kontrola nad sprzedażą

2

Lepsze decyzje handlowe

3

Większa przewidywalność wyniku

4

Możliwość skalowania sprzedaży



Dane i wskaźniki sprzedażowe

Co robię:

- Określenie kluczowych wskaźników (KPI)
- Analiza pipeline, konwersji i aktywności
- Analiza marży i rentowności
- Identyfikacja obszarów wpływających na wynik
- Budowa prostych dashboardów
- Pomiar aktywności handlowców
- Wskazanie strat sprzedażowych

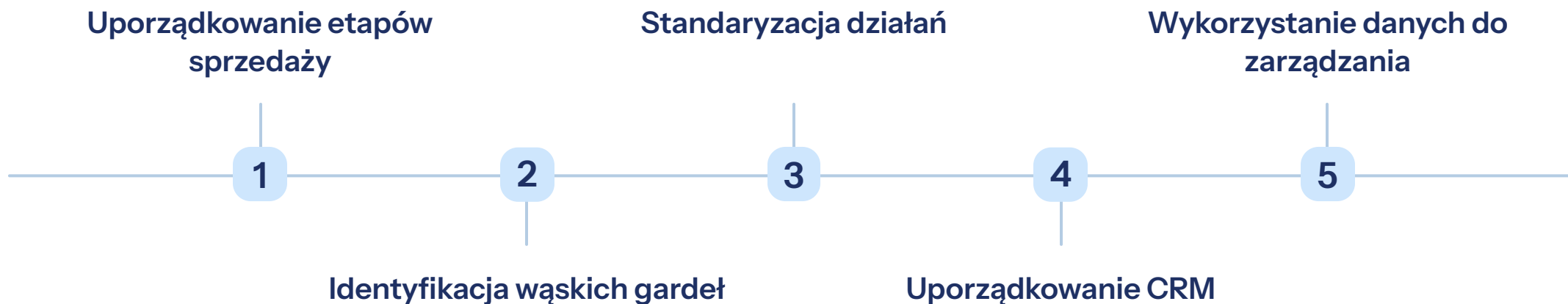
Dodatkowo:

- Praca na realnych danych firmy
- Przeliczanie marży, narzutu i rentowności
- Pokazanie różnicy między przychodem a wynikiem
- Praca 1 : 1 z właścicielem/managerem
- Analiza pracy handlowców (follow-upy, oferty, rabaty i in)
- Benchmarking



👉 **Efekt:** większa kontrola nad wynikiem i świadome zarządzanie rentownością

Proces sprzedaży i CRM



📌 👉 **Efekt:** spójny i mierzalny proces sprzedaży oraz realne wykorzystanie danych



Technologia i usprawnienia



Wykorzystanie narzędzi cyfrowych



Automatyzacja prostych działań



Usprawnienie pracy zespołu



Eliminacja powtarzalnych czynności



Efekt: spójny i mierzalny proces sprzedaży oraz realne wykorzystanie danych

Najczęstsze błędy w sprzedaży

1

Brak pracy na marży i rentowności

2

Decyzje rabatowe bez świadomości wpływu na wynik

3

Skupienie na przychodzie zamiast na zysku

4

Brak analizy pipeline i konwersji

5

Różne sposoby pracy handlowców

6

Brak pracy na danych i wskaźników

📄 🖱️ Sprzedaż działa, ale nie jest w pełni kontrolowana



Decyzje i praca na liczbach

Co robię:



Analiza wyników i rekomendacje



Wsparcie zarządu i managerów



Ustalanie priorytetów



Przejście z intuicji na dane

A także:

- Praca z zespołem na realnych danych
- Ćwiczenia liczenia marży, narzutu i rentowności
- Analiza rzeczywistych ofert



👉 **Efekt:** decyzje oparte na liczbach i większa kontrola nad wynikiem

Jak decyzje wpływają na wynik

Przed rabatem

Sprzedaż: 100 000 zł

Koszt: 80 000 zł

Marża: 20 000 zł (20%)

Rabat 10%

Sprzedaż: 90 000 zł

Koszt: 80 000 zł

Marża: 10 000 zł

Efekt:

-10%

Spadek przychodu

Przychód spada o 10%

-50%

Spadek zysku

Zysk spada o 50%



Decyzje handlowe mają bezpośredni wpływ na wynik



Dane i wskaźniki produkcyjne

Co robię:

- Określenie kluczowych KPI produkcji: wydajność, OEE, czas realizacji, przestoje, jakość
- Analiza wykorzystania zasobów: ludzie, maszyny, zmiany (gdzie są straty czasu)
- Pomiar przestojów: awarie, brak materiału, zmiany, przebrojenia
- Analiza wydajności zespołów i zmian (różnice między brygadami)
- Analiza jakości: reklamacje, błędy, poprawki, straty materiałowe
- Identyfikacja wąskich gardeł w procesie produkcji
- Analiza plan vs wykonanie (terminowość, opóźnienia, nadgodziny)
- Pomiar kosztu produkcji na zleceniu / produkcie

Dodatkowo:

- Praca na realnych danych produkcyjnych (zlecenia, zmiany, raporty)
- Przeliczenie kosztu godziny pracy, maszyny i przestojów
- Pokazanie, gdzie firma traci pieniądze (przestoje, błędy, niska wydajność)
- Analiza konkretnych przypadków produkcyjnych (realne zlecenia)
- Praca 1:1 z kierownikiem produkcji / brygadzystami
- Wprowadzenie prostego raportowania dziennego / tygodniowego



Efekt: większa kontrola nad produkcją, niższe straty i realna poprawa wydajności



CASE STUDY

Przykład współpracy

Sytuacja:

- Sprzedaż działu, ale brak pracy na danych
- Brak kontroli marży
- Różne podejścia handlowców

Działania:

- Określenie KPI
- Uporządkowanie CRM i procesu
- Analiza marży
- Praca z zespołem na liczbach

Efekty:

- Większa kontrola nad wynikiem
- Bardziej świadome decyzje
- Poprawa rentowności
- Większa przewidywalność



Jak wygląda współpraca

2–4 spotkania miesięcznie

Konsultacje

Wsparcie wdrożeń

Analiza danych i wyników

Rekomendacje



To nie są szkolenia — to praca na realnych danych firmy

Efekty

Większa kontrola nad sprzedażą

Świadome zarządzanie marżą

Uporządkowany proces

Praca na danych

Lepsze decyzje

Przewidywalny wynik

Inwestycja

3 500 – 4 500 zł / miesiąc