MTS

Sales Compass

Ami összerendezi az **üzleti szándékot,** a **sales működést** és a **vevői valóságot** -egyetlen rendszerben

_Mi történik amikor minden működik... De mégsem jön az eredmény?

- **Kampányok futnak**
- **Leadek jönnek**
- **A csapat dolgozik**

?

...mégis valami hiányzik

...a stratégia mást mond mint a működés

A szándék megvan mégis minden olyan bizonytalan...

Nem több eszköz kell.
Hanem egy irány.

A legtöbb cégnél az értékesítés működik, csak minden külön pályán mozog.
A kampány, CRM, hívások, szkriptek, lead listák
De ha nincs közös irány minden eszköz csak egy újabb kísérlet marad!

Az **MTS Sales Compass** ezt az irányt adja meg.
Nem újabb elem a rendszerben, hanem egy értékesítési rendszerelv

Már látjuk az elakadási mintázatokat

—Az **MTS** Sales Compass KPI **ezt hívja elő amikor a cégvezetők kitöltik**

„Mi végül is értékesítünk – csak nem úgy, ahogy kellene.”

„Most látom, hogy minden működik – csak nem egy irányba.”

„A problémát ismerjük – de minden próbálkozás csak tűzoltás.”

„Eddig senki nem értette, hogy miért keresek olyan eszközt, ami rendet teremt.”

Ha bármelyik ismerős – már el is indult a folyamat.

Mielőtt leadet generálnánk...

A legtöbb megkeresés ezzel indul:

„Csináljunk valamit, amiből gyorsan lead lesz!"

DE a valódi növekedés nem ebből jön – hanem abból, ha végre minden működés egy irányba mutat.

Az **MTS** Sales Compass nem csak kampánylogikát ad.

Hanem rendszerszintű összhangot az üzleti cél és az értékesítés között.

MTS

Sales Compass **értékesítési rendszer**

A legtöbb értékesítési folyamatban az aktiválás az első lépés. Az MTS ezzel szemben előbb feltárja, mi van valójában a felszín alatt. Így minden aktivitás mögött már ott van a fókusz és a stratégiai irány.

MTS
Sales Compass KPI

Rálátást ad arra, hogy valójában hol tart a cég.

Adatokból és logikai szintekből dolgozik.

MTS
Sales Strategy ABC

Öndefiníció, pozícionálás, vevői szemszög, célcsoport, USP, csatornák, scriptek.

Összeáll, mi a valós érték – és kiknek szól.

MTS
Active Campaign

A lead érlelő rendszer végre működésbe lép

Lead4Sales [salesvoice **Ai**] személyre szabott kampány és kommunikáció.

MTS

Sales Compass rendszer működés közben

Az MTS együttműködés nem lezárt fázisokból áll. Hanem egy fejlődő rendszerből, amely tanul, alkalmazkodik és bővül. Itt nemcsak megoldás születik – hanem egy új értékesítési paradigma.

MTS
Sales Compass KPI

Díjmentes felmérés, amely objektíven feltérképezi az értékesítés működési logikáját és gyenge pontjait.
→ Cél: azonosítani, hol törik meg a hatékonyság, és mi akadályozza a skálázhatóságot fejlesztési javaslatokkal.

MTS
Sales Strategy A,B

Piaci pozíció, célcsoport, ajánlat, kommunikációs irányok és csatornák újragondolása.
→ Nemcsak az üzenet változik, hanem az is, hogy hogyan és kikhez szólunk – és miért.

MTS
Sales Strategy B,C

Megalkotjuk a konkrét egyéni értékesítési rendszert:
Kampánytervezés, Leadgenerálás és -aktiválás (pl. Lead4Sales, SalesVoice AI), Automatizált és mérhető sales folyamat
→ Átlátható, irányítható értékesítési működés jön létre.

MTS
Active Campaign

Rendszer élesítése és illesztése.
Az értékesítési rendszer valós piaci működésben indul el.
→ Az ügyfél nemcsak stratégiát kap, hanem elindul az **eredménytermelés** is.

Visszacsatolás

Adatokra épülő optimalizálás
Valós teljesítményadatok alapján elemezzük, mi működik és mit kell módosítani.
→ Nem sablonmegoldás, hanem testreszabott finomhangolás.

Kapacitásnövelés és szinergiák

A működő rendszer bővíthető új célcsoportokra, csatornákra, piacokra.
→ Stabil működés mellett indulhat a tudatos bevétel növekedés.

új értékesítési paradigma

Fenntartható – Autonóm rendszerműködés.
A partner saját értékesítési rendszere önállóvá válik.
→ Az MTS háttértámogatóként marad, de a rendszer függetlenül skálázható és vezethető.

Nem eszközt adunk. Hanem összhangot.

A legtöbb rendszer az eszközöknél kezdődik és végződik: kampány, CRM, lista, AI.

Az MTS viszont a rendszer mögötti szándékot hangolja össze.

Nem külön kampányok, hanem egy irányba tartó lendület.

Mert előbb kell áramlás, és csak utána a nyomás.

Nálunk az első „termék” egy belső működés.

_Ez nem csak egy kampány.

Ez egy új típusú értékesítési rendszerindítás.

Minden projektünk végén **nem kampányt adunk át**, hanem egy működő értékesítési rendszert.

cél:

- Ne legyen újrakezdés minden akció előtt
- Ne emberektől függjön, hanem struktúrából éljen
- Ne legyen szükség több erőre – csak áramlásra

Az értékesítés nem teher **– hanem vektor.**

_Már nem az a kérdés: „Mi ez?”

Hanem az: „Nálunk hogyan működhetne?”

MTS
Sales Compass

KPI felmérő LETÖLTÉS

Kitöltés után küldje vissza a kapcsolattartónak.

az Ön rendszerére szabjuk a működést – nem Önre a sablont.

_Tegyük fel, hogy az Ön cégében is

az MTS rendszerrel megy már az értékesítés.
A stratégia és az értékesítés is teljes összhangban vannak.
A dolgok haladnak – az üzleti tervek szerint.

Mi lenne az első érzékelhető jele annak, hogy ez egy jó döntés volt – és megérte?