

PPG 乘风破浪、勇往直前

创建销售机器

关键信息

我们打算创造一台 **One PPG “销售机器”**，在世界级的销售组织和 **360 度全方位客户视角**的推动下，以市场领先的速度推动有机增长。

- 这台销售机将改变 PPG 的销售文化，以我们的技术传统和客户亲密关系为基础，以一致的运营节奏、数据驱动的决策和标准核心指标来加快增长。
- 这一文化转型的核心是坚定不移地使用 **ClientLink** 客户关系管理平台来跟踪销售活动并预测整个销售周期的收入。
- 组织有序的跨战略事业部数据将有助于更深入地了解我们的客户关系，从而利用 PPG 提供的所有优势获取价值。这将使我们能够更有效地为客户提供服务，帮助客户成功，从而为 PPG 带来增长。

虽然我们渴望创建一台全球性的 **PPG 销售机器**，但我们首先将在为期 **12 周**的试点计划中与三个管控小组一起验证我们的方法。这将使我们能够评估成功和经验教训，以确定如何最有效地进行扩展。

- 试点计划从 9 月 21 日开始，一直持续到 12 月 11 日，通过每周记分卡报告、定期团队评估和反馈检查点以及每两周一次的执行发起人审查进行持续评估。
- 特种涂料和材料业务的试点包括整个全球销售和市场营销团队。
- 在英国建筑涂料事业部，包括特种涂料销售员在内的整个贸易销售组织都在进行试点。
- 美国和加拿大建筑涂料业务试点包括六个美国地区门店销售团队——每个美国地区一名代表。

销售机器将由我们优秀的销售团队提供支持，他们将受益于强化的领导层培训、个性化技能培养、**360 度全方位客户视角**以及更多具有更大的商机的潜在客户。

- **领导层和学习**
 - 一项又一项的研究都在谈论技能差距危机。这是一个全球性问题，使组织付出大量资金甚至造成销售损失。那么，我们如何自信地知道我们的员工拥有实现目标所需的技能呢？
 - 在外部学习合作伙伴 **SkillDirector** 的支持下，我们将以 **Miller Heiman** 迄今的培训为基础，定位我们的领导者，培养一种学习文化——优先考虑人员发展，缩小团队技能差距，从而赢得客户的青睐。
 - **SkillDirector** 将支持所有试点团队成员进行个人在线自我驱动和经理驱动技能评估，以收录和编译技能数据，从而确定我们的机遇领域。初步评估将作为我们的基线，让我们知道我们在哪里，我们需要去哪里。
 - 我们将使用技能评估基线提供个性化的个人在线培训和持续辅导，从而缩小个人技能差距。这将与我们销售团队可能习惯的一般培训截然不同。

- 随着时间的推移，我们将进行额外的技能评估，以衡量我们的辅导和学习所产生的影响，并进行相应调整。
- **运营节奏**
 - 为了巩固我们的客户关系的实力，作为‘One PPG’来获取价值，我们需要在整个业务中推动进一步采用一致的销售流程和工具，包括 ClientLink 客户关系管理 (CRM) 系统。
 - 我们相信，提高 ClientLink 的使用率，以及建立一致的运营节奏和清晰的销售渠道流程，将提供增长机会并支持增加业务。此外，这还将实现‘One PPG’的效益。
 - 试点团队将根据初始运营节奏模式开展工作，并提供每周记分卡报告，以构建强大的数据驱动渠道。
 - 随着我们在全球组织中的扩展，我们将根据试点计划学习内容进一步定义和验证初始运营节奏模式。
- **衡量指标**
 - 销售机器试点计划将通过明确定义的核心流程有效性指标来衡量，包括 1) 采用的主要指标、2) 流程质量和 3) 流程产出。
 - 采用的主要指标将侧重于辅导和渠道流程，而不是活动。这些指标将包括 CRM 登录会话、客户互动、客户数据扩充以及在 10 个工作日内采取行动的潜在客户。
 - 流程质量指标将侧重于提高渠道规模、质量和转换速度。这些指标将包括销售阶段的停滞商机、顶级客户的商机渠道价值以及销售代表的商机渠道价值。
 - 流程输出指标将包括成功率、平均销售周期和销售代表的销售业绩。
 - 这些指标将通过每周记分卡报告进行衡量，使我们能够评估和调整，以便最终确定一套 PPG 的核心商业卓越指标。
 - 如果实现了以下目标，试点方案将被视为有效，并相应扩展：
 - 确定当前的技能差距和个性化培训提高了我们销售团队的效率
 - 实施一致的运营节奏使销售团队能够更高效、更有效地确定其渠道中交易的优先顺序
 - 我们加快了渠道、销售周期和成交率
 - 我们赢得了更高价值的交易和更高的钱包份额
 - 我们能够成功地在整个 PPG 扩展试点计划模式

5 分钟的消息发送

- 我们打算创造一台 One PPG “销售机器”，在世界级的销售组织和 360 度全方位客户视角的推动下，以市场领先的速度推动有机增长。
- 这台销售机将改变 PPG 的销售文化，以我们的技术传统和客户亲密关系为基础，以一致的运营节奏、数据驱动的决策和标准核心指标来加快增长。
- 我们相信，提高 ClientLink 的使用率，以及建立一致的运营节奏和清晰的销售渠道流程，将提供增长机会并支持增加业务。此外，这还将实现‘One PPG’的效益。

- 虽然我们渴望创建一台全球性的 PPG 销售机器，但我们首先将在为期 12 周的试点计划中与三个管控小组一起验证我们的方法。这将使我们能够评估成功和经验教训，以确定如何最有效地进行扩展。
- 销售机器试点计划将通过明确定义的核心流程有效性指标进行衡量，使我们能够进行评估和调整，以便最终确定一套 PPG 核心商业卓越指标。
- 如果实现了以下目标，试点方案将被视为有效，并相应扩展：
 - 确定当前的技能差距和个性化培训提高了我们销售团队的效率
 - 实施一致的运营节奏使销售团队能够更高效、更有效地确定其渠道中交易的优先顺序
 - 我们加快了渠道、销售周期和成交率
 - 我们赢得了更高价值的交易和更高的钱包份额
 - 我们能够成功地在整个 PPG 扩展试点计划模式