

PPG Fast. Forward.

판매 시스템 생성

핵심 메시지

우리는 세계적 수준의 영업 조직과 360 도 고객 관점으로 강화된 시장 리더의 속도로 유기적 성장을 영위하기 위해 One PPG "판매 시스템"을 만들고자 합니다.

- 이 판매 시스템은 성장을 가속화하도록 일관된 운영 방식, 데이터 중심의 의사 결정, 표준 핵심 지표를 통해 기술 및 고객 친화성을 토대로 PPG의 영업 문화를 변화시킬 것입니다.
- 이러한 문화 혁신의 중심은 ClientLink의 고객 관계 관리 플랫폼을 사용하여 판매 활동을 추적하고 판매 사이클 전체의 수익을 예측하는 것입니다.
- 조직화된 X-SBU 데이터는 PPG가 제공하는 모든 가치를 활용하고 고객과의 관계를 보다 깊이 있게 이해하도록 할 것입니다. 이를 통해 고객에게 보다 효과적으로 서비스를 제공하여 PPG의 성공과 성장을 도모할 수 있습니다.

글로벌 PPG 판매 시스템 개발을 목표로 삼고 있지만, 우선 12주의 파일럿 프로그램 기간 동안 세 개의 통제 그룹을 대상으로 우리의 접근 방식을 검증해 나갈 것입니다. 이를 통해 성공과 배운 내용을 평가하여 가장 효과적으로 확장할 수 있는 방법을 결정할 수 있습니다.

- 파일럿 프로그램은 9월 21일부터 12월 11일까지 진행되며, 주간 스코어카드 보고, 정기적 팀 평가 및 피드백 체크포인트, 격주 경영진 스폰서 검토를 통해 지속해서 평가가 이루어집니다.
- Specialty Coatings and Materials 사업부의 파일럿에는 Global Selling and Marketing 팀 전체가 포함됩니다.
- 영국 Architectural Coatings에서 파일럿은 사양 담당자를 포함한 전체 무역 판매 조직을 대상으로 진행 중입니다.
- 미국 및 캐나다 Architectural Coatings 사업부 파일럿에는 미국 각 지역의 대표 매장인 6개의 미국 Stores Selling 팀이 포함되어 있습니다.

이 판매 시스템은 향상된 리더십 교육, 개인화된 기술 구축, 360도 고객 뷰, 더 많은 영업 기회 등을 통해 혜택을 받을 PPG의 인재들이 모인 영업 팀의 지원을 받을 것입니다.

- 리더십과 학습

- 한 연구는 기술 격차 위기에 대해 또 다른 이야기를 합니다. 이는 조직에 많은 비용과 영업 손실을 초래하고 있는 세계적 문제입니다. 그렇다면 우리 직원들이 실현하는 데 필요한 기술을 갖추고 있다는 것을 어떻게 확신할 수 있을까요?
- 외부 학습 파트너인 SkillDirector 의 지원을 통해 Miller Heiman 훈련을 바탕으로 리더들이 직원 개발의 우선 순위를 정하고 팀 기술 격차를 해소하여 고객과 함께 승리하는 학습 문화를 장려할 것입니다.
- SkillDirector 는 모든 파일럿 팀 구성원을 위한 직원 및 관리자 중심의 개별 온라인 기술 평가를 지원하여 기술 데이터를 수집하고 취합하여 우리의 기회 영역을 파악합니다. 초기 평가는 우리가 어디에 있고 어디로 가야 하는지 알려 주는 기준선이 될 것입니다.
- 기술 평가 기준을 사용하여 맞춤형 개인 온라인 교육 및 지속적인 코칭을 제공하여 개인의 기술 격차를 해소할 것입니다. 이 교육은 영업 팀에서 사용할 수 있는 일반화된 교육과 매우 다릅니다.
- 시간이 지나면서 코칭과 학습의 영향을 측정하고 그에 따른 조정을 위해 추가 기술 평가를 수행할 것입니다.

● 운영 계획

- 'One PPG'로서 가치를 확보하기 위해 고객 관계를 강화하려면 비즈니스 전반에 걸쳐 ClientLink CRM(Customer Relationship Management) 시스템을 포함하는 일관된 판매 프로세스 및 도구를 추가로 채택해야 합니다.
- ClientLink 의 사용 방식을 개선하고 일관된 운영 계획과 명확한 영업 파이프라인 프로세스를 확립함으로써 성장 기회를 제공하고 비즈니스 성장을 지원할 것입니다. 또한 'One PPG'의 혜택을 실현 가능하게 할 것입니다.
- 파일럿 팀은 강력한 데이터 중심 파이프라인을 구축하기 위해 주간 스코어카드 보고 기능을 갖춘 초기 운영 계획모델을 운영할 것입니다.
- 초기 운영 계획 모델은 전 세계 조직 전반에 걸쳐 규모를 확대할 때 파일럿 프로그램 학습 내용을 바탕으로 추가 정의 및 검증될 것입니다.

● 측정

- 판매 시스템 파일럿 프로그램은 1)주요 채택 지표, 2)프로세스 품질, 3)프로세스 결과를 포함하여 명확하게 정의된 핵심 프로세스 효율성 지표로 측정됩니다.
- 주요 도입 지표는 활동이 아니라 코칭과 파이프라인 프로세스에 중점을 둡니다. 이러한 지표에는 CRM 로그인 세션, 고객 참여, 고객 데이터 강화, 10 영업일 이내에 수행된 영업 활동이 포함됩니다.
- 프로세스 품질 지표는 파이프라인 크기, 품질, 변환 속도 개선에 중점을 둡니다. 이러한 지표에는 영업 단계에서 정체된 기회, 상위 고객과의 기회 파이프라인 가치, 영업 담당자에 의한 기회 파이프라인 가치 등이 포함됩니다.
- 프로세스 결과 지표에는 성공률, 평균 판매 주기 및 영업 담당자별 판매 성과가 포함됩니다.
- 이러한 지표는 주간 스코어카드 보고를 통해 측정되며, PPG 에 대한 핵심 상용 우수성 지표 설정을 마무리하도록 평가 및 조정할 수 있습니다.
- 파일럿 프로그램은 다음 사항이 충족되면 효과적으로 간주되며 그에 따라 확장됩니다.
 - 현재의 기술 격차를 파악하고 개별화된 교육으로 영업 팀의 효율성 개선
 - 일관된 운영 계획의 구현으로 영업 팀이 팀의 파이프라인에서 거래의 우선 순위를 보다 효율적이고 효과적으로 지정할 수 있습니다
 - 파이프라인, 판매 주기, 마감율 가속화
 - 더 높은 가치의 거래를 성사하고 더 높은 고객 점유율 얻기
 - PPG 전반에 파일럿 프로그램 모델을 성공적으로 확장

5 분 메시지

- 우리는 세계적 수준의 영업 조직과 360 도 고객 관점으로 강화된 시장 리더의 속도로 유기적 성장을 영위하기 위해 One PPG "판매 시스템"을 만들고자 합니다.
- 이 판매 시스템은 성장을 가속화하도록 일관된 운영 방식, 데이터 중심의 의사 결정, 표준 핵심 지표를 통해 기술 및 고객 친화성을 토대로 PPG의 영업 문화를 변화시킬 것입니다.
- ClientLink의 사용 방식을 개선하고 일관된 운영 계획과 명확한 영업 파이프라인 프로세스를 확립함으로써 성장 기회를 제공하고 비즈니스 성장을 지원할 것입니다. 또한 'One PPG'의 혜택을 실현 가능하게 할 것입니다.

- 글로벌 PPG 판매 시스템 개발을 목표로 삼고 있지만, 우선 12 주의 파일럿 프로그램 기간 동안 세 개의 통제 그룹을 대상으로 우리의 접근 방식을 검증해 나갈 것입니다. 이를 통해 성공과 배운 내용을 평가하여 가장 효과적으로 확장할 수 있는 방법을 결정할 수 있습니다.
- 판매 시스템 파일럿 프로그램은 명확하게 정의된 핵심 프로세스 효율성 지표로 측정될 것이며, PPG 에 대한 핵심 상용 우수성 지표 설정을 마무리하도록 평가 및 조정할 수 있습니다.
- 파일럿 프로그램은 다음 사항이 충족되면 효과적으로 간주되며 그에 따라 확장됩니다.
 - 현재의 기술 격차를 파악하고 영업 팀의 효율성을 개선하기 위한 개별화된 교육
 - 일관된 운영 계획의 구현으로 영업 팀이 팀의 파이프라인에서 거래의 우선 순위를 보다 효율적이고 효과적으로 지정
 - 파이프라인, 판매 주기, 마감율 가속화
 - 더 높은 가치의 거래를 성사하고 더 높은 고객 점유율 얻기
 - PPG 전반에 파일럿 프로그램 모델을 성공적으로 확장