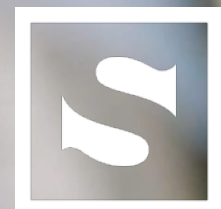




Wdrożenie platformy Salesbook dla firmy Edison Energia

Case study



„Zielona Polska bez węgla i smogu. Dzięki doświadczeniu i pasji realizujemy misję zapewnienia niezależności energetycznej polskim rodzinom i firmom”

– Kamil Sankowski, CSO, Edison Energia

1.

O Edison Energia

Edison Energia to firma zajmująca się montażem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła oraz farm słonecznych zarówno dla klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstw.

Jest to jeden z największych i najszybciej rozwijających się na polskim rynku podmiotów tego typu.

Firma zatrudnia ponad 1500 pracowników, w tym 700 profesjonalnych instalatorów i około 400 sprzedawców.

Do września 2020 roku Edison Energia zrealizowało instalacje PV o mocy ponad 17 MW.



Firma
Edison Energia

Sektor
OZE

Kraj
Polska

Produkt
Salesbook PV

Wynika
95% skuteczność spotkań handlowych



„Wiedzieliśmy, że sam CRM nie wystarczy. Potrzebowaliśmy czegoś, co rozszerzy funkcje takiego systemu na cały proces, czegoś, co wzmocni sprzedawcę i zapewni ponadprzeciętne doświadczenie naszym klientom”

– Kamil Sankowski, CSO, Edison Energia

2.

Wyzwanie

Szybkie tempo rozwoju firmy sprawiło, że od samego początku Edison Energia była nastawiona na wspieranie procesów z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi informatycznych. Firma chciała zastosować to podejście także w dziale sprzedaży, którego funkcjonowanie w dużej mierze opiera się na prowadzeniu bezpośrednich spotkań z klientami, podczas których sprzedawca musi budować zaufanie poprzez pokazanie swojej historii, osiągnięć i zrealizowanych projektów.

Musi też być w stanie wyjaśnić, czym jest fotowoltaika i jakie korzyści można dzięki niej osiągnąć. Niezwykle ważne jest również uzyskanie informacji o miejscu instalacji i obliczenie w czasie rzeczywistym zarówno kosztu systemu PV, jak i przyszłych oszczędności.

Przedstawiciel handlowy musi też mieć możliwość podpisania umowy, zgłoszenia spotkania w systemie oraz poinformowania działu montażu o nowym kliencie.

„Wiedzieliśmy, że sam CRM nie wystarczy. Potrzebowaliśmy czegoś, co rozszerzy funkcje takiego systemu na cały proces, co wzmocni sprzedawcę i zapewni ponadprzeciętne doświadczenie naszym potencjalnym klientom” – Kamil Sankowski, CSO, Edison Energia.

Po przeanalizowaniu rynku i dostępnych narzędzi na jej podstawie firma zdecydowała się na wdrożenie rozwiązania wspierającego sprzedaż – Salesbook PV.

Firma
Edison Energia

Sektor
OZE

Kraj
Polska

Produkt
Salesbook PV

Wynika
95% skuteczność
spotkań handlowych



Salesbook

„Nasza aplikacja daje handlowcom przewagę podczas spotkania sprzedażowego – pozwala zaangażować klienta w interaktywny proces tworzenia oferty i szybko obliczyć najważniejsze korzyści”

– Kamil Sankowski, CSO, Edison Energia

3.

Rozwiązanie

Salesbook PV to prekonfigurowana wersja Salesbooka dedykowana firmom sprzedającym odnawialne źródła energii (OZE).

Salesbook PV obejmuje cały proces sprzedaży, w tym: prezentację sprzedażową, analizę potrzeb i generowanie ofert wraz z wizualizacją paneli fotowoltaicznych, podpisywanie umów, raporty efektywności sprzedaży dla menedżerów, moduł call center, planowanie i CRM, usługi finansowania, a także nadzór nad procesami montażowymi i serwis.

Aplikację można wykorzystać zarówno do sprzedaży bezpośredniej, jak i do sprzedaży zdalnej, a samo wdrożenie można podzielić na trzy główne etapy.

Pierwszym z nich było wgranie do systemu wszystkich firmowych materiałów sprzedażowych oraz dostosowanie wyglądu aplikacji do wymagań Edison Energia. W kolejnym kroku kalkulator ofert należało skonfigurować tak, aby odzwierciedlał strategię produktową i cenową oraz wgrano szablon umowy, którą sprzedawca może podpisać z klientem na tablecie lub zdalnie.

Ostatecznie, gdy aplikacja była gotowa do pracy, odbył się cykl szkoleń dla zespołu sprzedażowego i menadżerów, pozwalających na optymalne przygotowanie całego zespołu do pracy z nowym narzędziem.



Firma
Edison Energia

Sektor
OZE

Kraj
Polska

Produkt
Salesbook PV

Wynika
95% skuteczność
spotkań handlowych

„Przy tak dynamicznym rozwoju firmy bardzo ważnym elementem strategii są narzędzia automatyzujące nasze działania. Salesbook nie tylko optymalizuje sprzedaż, ale także pozwala na szybkie wdrażanie nowych pracowników. Myślę, że skróciliśmy czas potrzebny na *onboarding* sprzedawcy o co najmniej 50%”

– Kamil Sankowski, CSO, Edison Energia

4.

Korzyści

Z platformy Salesbook PV w zespole Edison Energia korzysta obecnie ponad 400 handlowców, którzy każdego miesiąca przeprowadzają około 8000 spotkań z klientami. Dzięki osadzonemu w aplikacji procesowi, który zapewnia realizację określonych kroków, procent zakończonych spotkań znacznie się powiększył.

Z danych analitycznych wynika, że aż 95% spotkań kończy się przejściem pełnej procedury sprzedażowej z klientem, a tylko 5% jest przerywanych lub odraczanych. Menedżerowie sprzedaży mogą również sprawdzić, ile czasu handlowcy spędzają z aplikacją i każdym modułem. Dokładne dane analityczne przekładają się na lepsze decyzje zarządcze związane z optymalizacją bieżących działań.

Salesbook PV zapewnił również możliwość szybkiego skalowania działu sprzedaży. Nowi sprzedawcy otrzymują jedno narzędzie, w którym mają wszystkie niezbędne materiały i narzędzia, aby móc z sukcesem zamknąć sprzedaż.

Po stosunkowo szybkim szkoleniu wstępnym są od razu gotowi do pracy z klientem.

Firma
Edison Energia

Sektor
OZE

Kraj
Polska

Produkt
Salesbook PV

Wynika
95% skuteczność
spotkań handlowych