

Nesk WebArt

Plan prodajnog sistema

NESH WEBART



September 10, 2010
Web systems and design
<http://www.neskwebart.com>

Dobrodošli u Nesk WebArt

Nesk WebArt je kompanija, koja se bavi projektovanjem Internet informacionih sistema, namenskih programskih rešenja i Internet marketingom. Svoje poslovanje zasniva na modernim trendovima. Kompanija Vam pruža mogućnosti da u okviru nje zasnujete sopstveni biznis sa potpunom fleksibilnošću organizacije svog radnog vremena. Sloboda i kreativnost poslovanja bez granica, omogućiće Vam da promenite svoj stil života.

Poslovna logika kompanije je inovativna i dobro organizovana. Prepoznatljivi smo po primeni najsavremenijih tehnoloških rešenja, kao i po kvalitetu svojih usluga. **Nesk WebArt** je kompanija nove generacije koja uspešno gradi svoj globalni poslovni sistem.

Ovakav vid poslovanja je izuzetno prilagodljiv i predstavlja **idealnu priliku za započinjanje sopstvenog biznisa** uz istovremenu mogućnost da se zadrži stari posao. U momentu kada odlučite da postanete deo ovog tima, budite sigurni da ste napravili pravi izbor. Na ovaj način biramo lepšu i bolju budućnost. Nastojimo da razvijemo razgranat globalni poslovni sistem, kako bi smo kvalitetno i efikasno distribuirali naše usluge.

SVAKI NAŠ SARADNIK PREDSTAVLJA VEOMA VAŽNU KARIKU U OKVIRU POSLOVNO-PRODAJNOG SISTEMA.

Svacom menadžeru prodaje pruža se mogućnost da ostvari prihod u visini od 20% vrednosti svakog projekta koji realizuje.

Svaki menadžer prodaje predstavlja jedinku za sebe, ali je u isto vreme sastavni deo jednog velikog i uspešnog poslovnog sistema. Svojim doprinosom i uspešnim zalaganjem svaki menadžer stiče mogućnost sopstvenog promovisanja i unapređenja u **kontrolnog menadžera**. Kontrolni menadžer je nadređen lokalnim menadžerima prodaje. Menadžeri prodaje imaju mogućnost da ostvare svoju ekonomsku nezavisnost zahvaljujući svojim sopstvenim naporima. U cilju uspešne realizacije zadataka, menadžerima prodaje je obezbeđenja kompletna online obuka i trening, kao i podrška ostalih članova tima.

Nesk WebArt zahvaljujući kapilarnom širenju sistema prodaje nastoji da dopre do svih ciljnih grupa, kako na nacionalnom tako i na globalnom nivou. Saradnja između brojnih i rasprostranjenih saradnika **Nesk WebArt** kompanije moguća je zahvaljujući naprednom sistemu komunikacije. Ovakav sistem organizovanja prodajnog sistema omoućuje nam da dopremo do bilo koga, bilo gde, u bilo koje vreme. Jednostavno za nas granice ne postoje. Pomoću naših saradnika širimo viziju i imidž kompanije. Nastojimo da značajno usavršimo poslovanje naših klijenata i doprinesemo njihovom uspešnom poslovnom predstavljanju.

Nesk WebArt svoj uspeh duguje ne samo kvalitetu usluga koje nudi svojim klijentima, već i izuzetnom timu saradnika. Nov milenijum karakteriše neprikosnovenost web-a, pa samim tim, sistem poslovanja zasnovan na njemu predstavlja okosnicu budućeg uspeha.

Pridružite nam se i budite deo modernog tima!

Ideja

Kompanija se svakim danom sve više ostvaruje na polju svog delovanja. Cilj je jednostavan koliko i ambiciozan: **promeniti život ljudi nudeći im mogućnost da se priključe uspešnom timu i da kroz rast i razvoj kompanije poboljšaju svoj stil života.** Kompanija se, zahvaljujući primeni najnovijih tehnoloških rešenja u svom poslovanju, kao i brojnih inovacija, sučeljava bez strepnje sa ostatkom tržišta.

REVOLUCIJA U POSLOVANJU

U osnovi ove platforme nalazi se ideja stvaranja velikog poslovnog sistema, sačinjenog od pojedinaca koji su u bilo kom momentu u mogućnosti da ostvare međusobni kontakt i komuniciraju kako sa klijentima, tako i sa saradnicima, pri tom doprinoseći stvaranju jedne velike i uspešne kompanije. Prodajna sistem podrazumeva jedinstvo nezavisnih saradnika, gde se osobe povezuju u jedan kompaktan pobednički tim.

Politika kompanije promovise jedno novo dinamičko shvatanje poslovnosti, baziranog na jedinstvenom sistemu prodaje. Zahvaljujući uzajamnom delovanju unutar sistema, koristi su višestruke za sve koji učestvuju. Uopšteno gledano, Vi razvijate Vaš poslovni podsistem unutar glavnog sistema, pri čemu ničim niste ograničeni. Svaki menadžer prodaje formira sopstvenu mrežu klijenata koja se dalje širi zahvaljujući internoj dinamici.

Logika **Teorije velikih brojeva** sugeriše da se širenjem poslovno-prodajnog sistema može dopreti do više klijenata, a samim tim veće su šanse za realizaciju većeg broja projekata, što posledično vodi ka većoj pojedinačnoj zaradi svakog člana. Svaki menadžer biće nagrađen u skladu sa njegovim radom i zalaganjem. **Iskoristite šansu da istaknete svoj talenat i sposobnost, a da pri tome niko ne podcenjuje Vaš trud i zalaganje.** Konačno Vam se pruža šansa da zaradite u skladu sa sopstvenim zaslugama. Svakom menadžeru prodaje pruža se mogućnost da napreduje u korak sa svojim zalaganjem, kao i da širi svoju mrežu klijenata. Nagradite sopstvene napore i iskoristite priliku da promenite na bolje svoj životni stil.

OVAJ JEDINSTVENI MODEL SAVREMENOG POSLOVANJA OSMIŠLJEN JE RADI VAŠEG USPEHA. SADA JE SAMO NA VAMA DA SE ODLUČITE I PRIHVATITE MOGUĆNOST DA ZARADITE MNOGO VIŠE NEGO DO SADA. PRIDRUŽITE SE NAŠEM TIMU USPEŠNIH MENADŽERA PRODAJE.

Nesk WebArt prodajna mreža Vam nudi brojne pogodnosti. Svakim danom postaje sve jedinstvenija, sve globalnija i sve više Vaša. Mogućnost zarade zaista je značajna.

S toga, zašto ne biste doneli odluku i počeli da radite sami za sebe u okviru sistema svojih saradnika, takođe uspešnih preduzetnika?! Sinergetski sistem može mnogo više postići nego pojedinačna osoba. Ovaj vid poslovanja funkcioniše poput mašine za pravljenje novca, koja putem automatizma samu sebe podstiče da radi sve više, ne zaustavljajući se. Ono što je još uzbudljivije jeste mogućnost da mi sami upravljamo tom mašinom. Za to su bitne dve stvari, a to je da se, pre svega, oslobodite vizije doživljavanja sebe kao zaposlenog u okviru jednog ustaljenog, ograničavajućeg i konzervativnog kalupa poslovanja, a kao drugo, da postanete član našeg tima i da nam se pridružite.

Plan prodajnog sistema

Brojne su prednosti koje Vam nudimo:

- Mogućnost da birate svoje saradnike;
- Ulazak u posao bez bilo kakvih investicija, osim svoje volje i zalaganja;
- Mogućnost rada od kuće;
- Fleksibilno radno vreme, odnosno mogućnost da sami sebi organizujete svoj radni dan;
- Nelimitirana mogućnost zarade;
- Mogućnost da sami kreirate svoj uspeh i prenesete to znanje na druge i
- Mogućnost da se dalje širite i napredujete.

Nesk WebArt Vas poziva da zajedno sačinimo globalni poslovni sistem. Ubrzo ćete uvideti sve pogodnosti koje Vam nudi ovakav vid poslovanja. Kroz formiranje Vašeg sopstvenog korporativnog sistema, počete da zarađujete bolje, u potpunoj slobodi i nezavisnosti. Ovo predstavlja jedan uzbudljiv projekat koji će doprineti našem zajedničkom uspehu.

VAŠ PROSTOR U POSLOVNOM SISTEMU

Činiti deo sistema znači stvoriti vlastiti svet unutar jedinstvene globalne mreže i podeliti ga sa drugima.

Šta je to što čini naš sistem tako posebnim i jedinstvenim: mogućnost komunikacije i saradnje sa ostalim saradnicima, tj. članovima mreže i zajednički doprinos stvaranju velike i uspešne kompanije. Znamo da imate mnogo toga da pružite, s toga nemojte da oklevate, već nam se pridružite i stvorite svoje mesto u okviru sistema.

PRODAJNI SISTEM

KAKO FUNKCIONIŠE PRODAJNI SISTEM I KOMUNIKACIJA U OKVIRU KOMPANIJE?

U okviru **Nesk WebArt** prodajno-poslovnog sistema celokupna interna komunikacija je dvosmerna, odnosno, od direktora prodaje, kao najviše prodajne instance, ka brojnim menadžerima prodaje i obrnuto. Važno je napomenuti da je učestala dvosmerna komunikacija veoma bitna za efikasnost funkcionisanja prodajnog tima. Najčešće korišćeni vidovi komunikacije unutar prodajnog tima su Gmail konzola i Wave korespodencije, koji predstavljaju zvanične komunikacione kanale, dok je Facebook najzastupljeniji među nezvaničnim vidovima komunikacije.

Svi radni nalozi, zaduženja i uputstva izdaju se isključivo od strane rukovodeće prodajne strukture, odnosno od strane direktora prodaje i regionalnih menadžera. Međutim, svaki menadžer prodaje ima potpunu slobodu prilikom obilaska terena i izbora potencionalnih klijenata i lokacija koje će da obiđe. Jedino je bitno da nadređene strukture vode računa da ne dođe do preklapanja već posećenih tržišnih segmenata.

Nakon što menadžer prodaje obiđe svog klijenta i usmeno prezentuje usluge kompanije **Nesk WebArt**, dužan je da o tome obavesti svog nadređenog kontrolnog menadžera ili regionalnog menadžera, koji će potom o istom obavestiti direktora prodaje. Potrebno je da izveštaj podnet od strane menadžera prodaje sadrži sve pojedinosti sa predhodno obavljenog razgovora sa klijentom. Takođe, veoma je bitno da izveštaj bude prosleđen prodajnoj nadstrukturi neposredno nakon što je sastanak sa klijentom obavljen, kako bi se na taj način omogućila uspešna kontrola i koordinacija celokupnog prodajnog tima.

Svaki menadžer prodaje je u obavezi da sastavi odgovarajući periodični izveštaj o sprovedenim aktivnostima i rezultatima ukoliko to od njega zatraži nadstruktura. Svaki **menadžer prodaje** ima svog nadređenog **kontrolnog menadžera** koga izveštava o svim gore pomenutim aktivnostima. Jedan kontrolni menadžer ima u svojoj ingerenciji više menadžera prodaje, dok on za svoj rad odgovara svom **regionalnom menadžeru** koji je odgovoran za taj region. Na najvišoj instanci sistema prodaje nalazi se **direktor prodaje** koji je nadređen kontrolnim i regionalnim menadžerima.

IZRADA PONUDE

Nakon podnetog izveštaja od strane menadžera prodaje, ponudu za konkretnog klijenta sastavlja isključivo direktor prodaje. Nakon toga je prosleđuje menadžeru prodaje, kako bi je on dostavio klijentu u što kraćem vremenskom roku (rok za izradu ponude je 48 časova, ne računajući vikende, državne i verske praznike). Kad klijent prihvati ponudu, prelazi se na sledeću fazu realizacije samog projekta.

NAČIN NAPLATE OD KLIJENATA

Veoma je bitno u samom početku naglasiti klijentu da je nakon prihvatanja ponude, odnosno pre početka izrade projekta, potrebno uplatiti 50% od ukupne vrednosti projekta, dok se drugih 50% plaća po završetku.

Mogući vidovi uplate su sledeći:

- Devizni račun kompanije Nesk WebArt;
- Nacionalni račun jednog od partnerskih preduzeća i
- Plaćanje gotovinom (u kojem slučaju se primljeni novac šalje od strane menadžera prodaje direktno direktoru prodaje umanjeno za iznos provizije).

MOGUĆNOST ZARADE U OKVIRU PRODAJNOG SISTEMA

Svaki menadžer prodaje, kontrolni menadžer, kao i regionalni menadžer kompanije Nesk WebArt ima mogućnost zarade od svakog projekta u maksimalnom iznosu od 20% od ukupne vrednosti projekta.

Od svakog projekta izdvaja se 25% na celokupnu prodajnu strukturu kompanije. Kao što smo već naveli, od toga je 20% zarada menadžera prodaje koji je sklopio dati posao sa klijentom, a 5% se prosleđuje nadstrukтури (kojoj pripadaju kontrolni menadžer, regionalni menadžer, direktor prodaje). Ovih 5% se izdvaja za nadstrukтуру u cilju poslovne organizacije i pomoći koju su dužni da pružaju menadžerima prodaje (obuka, informacije, saveti itd.).

U slučaju da menadžer prodaje nije u potpunosti sam obavio sastanak sa klijentom (jer se još uvek ne oseća u potpunosti spremnim i kompetentnim), već se obratio za pomoć svom kontrolnom menadžeru koji pri tom odlazi sa njim na sastanak, njegova zarada se umanjuje na 10%. To bi značilo da u tom slučaju njegova zarada iznosi 10% od vrednosti projekta, a drugih 10% se prosleđuje kontrolnom menadžeru koji mu je pomogao. Sticanjem adekvatne obuke, kompetentnosti i samopouzdanja, menadžer prodaje može sam da obavlja sve buduće sastanke sa klijentima. Pored toga, usled zapaženih rezultata i zalaganja, svakom menadžeru prodaje pruža se mogućnost unapređenja u kontrolnog, pa i regionalnog menadžera, a samim tim i mogućnost veće zarade.

Zarada se isplaćuje dvokratno i to prvi deo odmah nakon što je klijent uplatio 50% od ukupnog iznosa, a ostatak nakon druge uplate, po završetku projekta.

PRAVILA IGRE – KODEKS PONAŠANJA I OBLAČENJA

Svi angažovani u **Nesk WebArt** kompaniji dužni su da se pridržavaju odgovarajućeg kodeksa ponašanja, s obzirom na činjenicu da je ponašanje zaposlenih od suštinske važnosti za reputaciju kompanije. Kodeks predstavlja smernice koje važe za sve članove tima. Ljudi koji rade zajedno stvaraju posebnu atmosferu, specifičnu klimu, koja predstavlja izraz određenih vrednosti, normi i načina ponašanja u timu. Pravila lepog ponašanja su odlika kulture čoveka.

Eksterna komunikacija

Eksterna komunikacija je poslovna komunikacija sa ljudima koji nisu angažovani u kompaniji **Nesk WebArt**. Utisak koji ostavite na njih utiče na imidž kompanije u javnosti.

Zvaničan jezik u govornoj i pisanoj komunikaciji među članovima tima je srpski jezik, a od stranih jezika je to engleski jezik. Zabranjen je govor u slengu i upotreba psovki.

Plan prodajnog sistema

Komunikacija u direktnom kontaktu

- Pozdravljajte se sa „dobar dan/doviđenja“, a ne sa „zdravo ili čao“ sem ukoliko niste ostvarili prisno poznanstvo. Prilikom predstavljanja navedite funkciju koju obavljate u kompaniji;
- Obratite pažnju na svoj nastup! Budite ljubazni, ali ne i usiljeni. Budite strpljivi i skoncentrisani na razgovor. Slušajte sagovornika. Budite predusretljivi, spremni da ponudite savet, odgovor ili rešenje. Posvetite klijentu odgovarajuće vreme, a u slučaju da je Vaš sagovornik neumereno „uporan“ nađite pristojan način da suviše ne trošite dragoceno vreme. Nervoza, nestrpljivost i neljubaznost nisu prihvatljivi;
- Obavezno je da prilikom poslovnih susreta imate kod sebe posetnicu. Prilikom upoznavanja odmah razmenite posetnice, a ukoliko je eventualno nemate pri sebi objasnite kako se sa vama može stupiti u kontakt. Prilikom otpozdravljanja takođe obratite pažnju na nastup i ljubaznost.

Naročito važan za eksternu i internu komunikaciju je telefonski kontakt, utoliko pre što se danas veliki deo poslovnih kontakata uspostavlja i odvija preko telefona. Prvi utisak je odlučujući.

Obratite pažnju da:

- Vaš glas prilikom javljanja bude jasan, zvučan i ljubazan;
- Ne govorite u slengu;
- Kada ste pozvani, predstavite se imenom i prezimenom, uz obavezno „izvolite“;
- Morate se postarati da oni koji Vas traže telefonom dobiju odgovarajuće obaveštenje o tome kada ćete biti na raspolaganju, gde Vas mogu pronaći u hitnim slučajevima i kome mogu da ostave poruku.

INTERNA KOMUNIKACIJA

Interna komunikacija je komunikacija sa ljudima koji su angažovani u **Nesk WebArt** kompaniji i treba da bude u funkciji unapređenja uspešnosti celog sistema. Konstruktivnom internom komunikacijom izbegavaju se nesporazumi i greške.

Kodeks oblačenja

Niz pravila kojima je definisano kako treba da se oblačite, šminkate, frizirate, kakav nakit da nosite i sl., kako bi ste bili u skladu sa poslovnim imidžom **Nesk WebArt** kompanije. Nužno je da se generalno pridržavate propisanih standarda, a u okviru njih možete da izgrađujete sopstveni stil.

Pravila za muškarce

- Poželjno je odelo (sako, pantalone), košulja i cipele. Takođe, u obzir dolaze i džemper i farmerice, ali pri tome sve mora biti čisto i ispeglano;
- Boje – izbegavajte prenapadne boje odela (crvena, narandžasta, žuta i sl.). Najpogodnija su crna, siva, smeđa i plava odela. Leti su prihvatljive i svetlije boje;
- Košulje – nemojte nositi previse šarene košulje. Košulja ne mora biti jednobojna, ali je poželjno da je dezen diskretan;
- Cipele – obuća uvek mora biti čista, uredna i nepohabana;
- Na sastanke uvek ići uredne brade i frizure.

Plan prodajnog sistema

Pravila za žene

- Adekvatan stil odevanja podrazumeva sako i suknju u kombinaciji sa košuljom ili prikladnom bluzom, cipelama sa potpeticom, a u letnjem periodu i sandalama bez otvorenih prstiju;
- Optimalna dužina suknje je 10cm iznad kolena;
- Nošenje pantalona je dopušteno, ali je preporučljivo da su one elegantne;
- Sako može biti zamenjen košuljom ili džemperom na raskopčavanje;
- Možete nositi haljine, ali obratite pažnju da one odgovaraju poslovnom izgledu;
- Cipele treba da odgovaraju poslovnom stilu odevanja.

Šminka, frizura i nakit

- Nemojte se šminkati napadno;
- Nemojte biti potpuno nenašminkani;
- Nokti moraju biti uredni;
- Kosa treba da bude čista i da ima formu frizure;
- Obratite pažnju da umereno koristite nakit.

Maniri

- Nemojte imati žvaku u ustima dok razgovarate;
- Pušenje na sastanku sa klijentom nije dopušteno;
- U direktnoj komunikaciji nemojte se previše približavati i unositi u lice osobi sa kojom razgovarate;
- Nema potrebe za fizičkim kontaktom u direktnom razgovoru, sem ukoliko nije u pitanju prisno poznanstvo.

Ličnost zaposlenog

- Budite poslovna osoba. To podrazumeva preduzimljivost, inicijativu i samostalnost, kao i spremnost i sposobnost da odete bilo gde i nađete bilo koga kako bi ste savladali poslovne zahteve i efikasno završili posao do kraja. Svaki član tima treba da teži tome da uvek bude preduzetan;
- Uvek vodite računa da vaši postupci budu etički – pošteni prema drugima i smislaoni u kontekstu globalnih poslovnih ciljeva kompanije **Nesk WebArt**;
- Razvijajte svoju kompetenciju! Stalno učite! Radite samostalno na sopstvenoj edukaciji;
- Mislite nezavisno! Osposobite se da samostalno obavite posao od početka do kraja. Stvarajte lično radno okruženje;
- Budite radoznali, oslobodite um i maštu i povežite ih u različite projekte kada je to potrebno;
- Govorite istinu, držite se obećanja i poštuju individualnost;
- Budite lojalni **Nesk WebArt** kompaniji, pridržavajte se standarda i pravila u ponašanju i poslovanju. Ne zaboravite da Vi lično predstavljate korporativni imidž kompanije;

Plan prodajnog sistema

KAKO DA SE PRIDRUŽITE NAŠEM TIMU?

Pošaljite nam Vašu biografiju (CV ili LinkedIn adresu) na mail: hr@neskwebart.com, zajedno sa pratećim pismom i veoma brzo ćemo Vam odgovoriti.

Takođe, otvoreni smo za sve Vaše sugestije, koje možete slati na mail: feedback@neskwebart.com.

U ime buduće saradnje,

Nesk WebArt

Nesk WebArt, web systems and design
Copyright © 2004-2010
All Rights Reserved

