

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1. Ποια είναι η Liberal Consulting

Η Liberal Consulting ιδρύθηκε το 2013 ως εταιρία Συμβουλευτικής Επιχειρήσεων, με έμφαση στην οργανωτική αναδιάρθρωση, την υποκίνηση ανθρώπινου δυναμικού, και την ανάπτυξη πωλήσεων. Βασίζεται σε φιλελεύθερες αξίες, όπως η ελευθερία, η ευελιξία, και η αποτελεσματικότητα. Η έδρα της εταιρίας είναι στην Ηλιούπολη. Από τα μέσα του 2014 ξεκίνησε το Πρόγραμμα Πωλήσεων και τα Εκπαιδευτικά Σεμινάρια για στελέχη και επαγγελματίες.

2. Τι είναι το Πρόγραμμα Πωλήσεων

Το Πρόγραμμα Πωλήσεων της Liberal Consulting έρχεται να δώσει λύση σε ένα από τα βασικότερα προβλήματα των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που δεν είναι άλλο από την ανάγκη προώθησης των προϊόντων τους. Ωστόσο, λόγω μεγέθους, σπάνια μια μικρομεσαία επιχείρηση είναι σε θέση να προσλάβει έναν πωλητή πλήρους απασχόλησης, πόσο μάλλον να στελεχώσει ένα ολοκληρωμένο τμήμα. Συνήθως την θέση αυτή αναλαμβάνει ο ίδιος ο ιδρυτής/διευθυντής της εταιρίας, ή κάποιος αντίστοιχος υπάλληλος γραφείου, ο οποίος όμως έχει ελάχιστο χρόνο να διαθέσει λόγω ποικιλίας καθηκόντων και φόρτου εργασίας, ενώ σπάνια κατέχει ειδική εκπαίδευση ή εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων. Η Liberal Consulting παρέχει στη διάθεση των επιχειρήσεων ένα εκτενές δίκτυο επαγγελματιών με μακρά εμπειρία στον χώρο των πωλήσεων, οι οποίοι προωθούν από κοινού το σύνολο των προϊόντων που μετέχουν στο πρόγραμμα. Η εταιρία κρατά ένα 20% επί του κέρδους που κάθε πελάτης θα αποφέρει για την επιχείρηση κατά το πρώτο χρόνο της μεταξύ τους συνεργασίας. Δουλεύοντας αποκλειστικά με ποσοστά, η επιχείρηση δεν έχει τίποτα να χάσει, παρά μόνο να κερδίσει.

3. Ποιος είναι ο ρόλος ενός εξωτερικού συνεργάτη

Ο εξωτερικός συνεργάτης αναλαμβάνει το έργο να βρίσκει δυνητικούς πελάτες για τις επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο πρόγραμμα, βάσει ανοιχτού πελατολογίου και σύμφωνα με το προφίλ που εκείνες έχουν προσδιορίσει. Συναντά τους πελάτες αυτούς, ανακαλύπτει τις ανάγκες τους, και τους προτείνει λύσεις μέσα από τη γκάμα των προϊόντων του προγράμματος. Ωστόσο, ο συνεργάτης δεν είναι υπεύθυνος για το κλείσιμο της συμφωνίας, παρά μόνο για το κλείσιμο του ραντεβού ανάμεσα στον δυνητικό πελάτη και την επιχείρηση, στο οποίο όμως θα μετέχει και ο ίδιος, διευκολύνοντας και επιβλέποντας την επίτευξη συμφωνίας. Ταυτόχρονα, ο συνεργάτης μπορεί να βρίσκει και επιχειρήσεις που επιθυμούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα, ενώ υποβοηθά και στον τομέα του customer service. Επίσης, καλό είναι να ελέγχει και την ορθή τήρηση των συμφωνιών, ώστε να διασφαλίζεται η απρόσκοπτη ροή των πληρωμών. Η λογική πίσω από το πρόγραμμα πωλήσεων είναι να συμμετέχουν σε αυτό άτομα που ήδη εργάζονται σε κάποιο πόστο πωλήσεων ή έχουν ένα ευρύ κύκλο γνωριμιών, ώστε λειτουργώντας κυρίως μέσω συστάσεων, είτε στους ήδη πελάτες τους είτε στον ελεύθερο χρόνο τους, απλά να συστήνουν δυο-τρία ποιοτικά προϊόντα, βγάζοντας έτσι ένα αξιόλογο συμπληρωματικό εισόδημα χωρίς ιδιαίτερο κόπο. Το πρόγραμμα απευθύνεται πρωτίστως σε επαγγελματίες πωλήσεων, ώστε αφενός να είναι σε θέση να εκμαιεύσουν τις ανάγκες των δυνητικών πελατών και αφετέρου να μπορούν να διαχειριστούν και τη σχέση μαζί τους.

4. Τι δεσμεύσεις έχει ένας εξωτερικός συνεργάτης

Με δεδομένο ότι πρόκειται για μια εντελώς ελεύθερη συνεργασία, ο συνεργάτης πρακτικά δεν έχει καμία απολύτως δέσμευση. Η Liberal Consulting παρέχει τον κατάλογο των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο πρόγραμμα, την εκπαίδευση πάνω στα προϊόντα, και τον γενικό συντονισμό του προγράμματος. Ο εξωτερικός συνεργάτης οφείλει να είναι σχετικά διαθέσιμος, ώστε να υπάρχει επαρκής επικοινωνία μεταξύ της εταιρίας και εκείνου. Εννοείται ότι απαιτείται ικανοποιητική χρήση Η/Υ και λογαριασμός ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Καθώς τα αντικείμενα δεν αλληλεπικαλύπτονται, σπάνια υπάρχει κίνδυνος για τη θέση του συνεργάτη στην εταιρία όπου ήδη εργάζεται. Ωστόσο, προς αποφυγή κάθε πιθανού προβλήματος, υπάρχει εγγύηση απόλυτης εχεμύθειας ως προς τη συνεργασία.

5. Πώς πληρώνεται ένας εξωτερικός συνεργάτης

Από το 20% που κερδίζει η Liberal Consulting, το 16% (δηλαδή το 80% του κέρδους) αποδίδεται στον συνεργάτη που έκλεισε τη συμφωνία, το 3,2% παραμένει στην εταιρία, ενώ το υπόλοιπο 0,8% αποδίδεται στον συνεργάτη που έφερε την επιχείρηση στο πρόγραμμα. Αν ο συνεργάτης δεν κάνει ο ίδιος την πώληση, αλλά απλά συστήσει έναν πελάτη, τότε του αποδίδεται μόνο το 4% (δηλαδή το 20% του κέρδους). Στην περίπτωση που ο συνεργάτης είναι στον ΟΑΕΕ, κόβει παραστατικό παροχής υπηρεσιών προς την εταιρία, ενώ αν είναι και μισθωτός, απαλλάσσεται πλήρως από τις εισφορές. Σε αντίθεση περίπτωση, προφανώς παρακρατούνται υποχρεωτικά ο ΦΠΑ και ο φόρος εισοδήματος.