



# Channel Analysis

## Antoma Optimizer™ - Evaluation

*"Om man tänker efter en stund kan det hända att man kommer fram till ett mycket viktigt beslut." Nalle Puh*

### Utmaningar och behov

När ni jobbar tillsammans med ett brett nätverk av återförsäljare, kanske på flera marknader, kan det vara svårt att veta om man lägger sina resurser och fokus på dem som mest behöver det och som kan ge bäst försäljningsresultat tillbaka, ROI.

Erfarenheten visar att man ofta lägger oproportionerligt mycket tid och resurser på de som inte ger så mycket tillbaka medan man ofta missar de som verkligen har potential att leverera fina resultat. Om man jobbat tillsammans länge så bygger man upp en personlig relation som kan försvåra den strikt affärsmässiga relationen och det kan hända att man inte ser att förutsättningarna på marknaden förändrats, eller att nya heta produktområden gör att återförsäljarprofilen inte alls stämmer överens med dessa förändringar.

Därför ser vi att det finns ett tydligt behov att kontinuerligt göra en seriös och affärsmässig genomlysning av sina återförsäljare. Har dom den rätta profilen för de förändrade marknadsförutsättningarna? Klarar de av att sälja de nya erbjudandena som lanserats? Har de den organisation som krävs? Detta är en del av de frågor som kräver svar.

När dessa besvarats sätter vi oss tillsammans och bestämmer hur relationen med respektive återförsäljare skall se ut för att maximera er ROI.



### Resultat och leverans

Resultatet av genomlysningen blir att ni får en tydlig bild över vilka återförsäljare som levererar önskat resultat, vilka som har potential och vilka som kanske skall fhasas ut. Leveransen sker i form av en traditionell ABC-analys, där respektive återförsäljare placeras, enligt förutbestämda kriterier, i olika kategorier. Denna ligger därefter till grund för hur respektive återförsäljare skall hanteras.



# Channel Analysis

## *Antoma Optimizer™ - Evaluation*

Det förväntade resultatet är;

- **Tydlig och korrekt** bild över hur ert återförsäljarbestånd ser ut och levererar.
- **Insikt** om vilka återförsäljares ni bör fokusera på och i vilken omfattning.
- **En gemensam målbild** som ligger till grund för hur ni kan utveckla ert återförsäljarnätverk och fokusera på rätt återförsäljares med rätt insatser.
- **En handlingsplan** för de viktigaste aktiviteterna som behöver genomföras för att optimera bearbetningen och lägga rätt ambitionsnivå på respektive återförsäljare.

## Metoder och insatser

Antomas insatser börjar alltid med en undersökning och djupintervjuer med utvalda medarbetare samt partners. I det här projektet är det viktigt att få "outside-in vy" på hur, varför och vilka återförsäljare vi anser vara våra bästa och vilka som har störst potential.

Vi faciliterar sedan workshops med vår speciella Business Studio-teknik som ökar engagemanget och skapar delaktighet hos de berörda beslutsfattare som är involverade. Planen levereras under ett arbetsmöte där även konkreta huvudaktiviteter för implementation identifieras och beslutas.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete med utvalda beslutsfattare. Våra uppdrag under snart 14 år har gett oss en verktygslåda med insikter och kunskap som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, simulerar effekter och strukturer upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligt den färdiga planen.

Slutresultatet levereras under ett arbetsmöte med arbetsgruppen i en Executive Report format för att alla tillgängligt skall se summering av vårt slutresultat.

I uppdrag som genomförs av Antoma finns alltid en utsedd Affärsledare som sammanhåller projektet. I detta uppdrag involveras alltid utvalda återförsäljarte som ingår i vårt kompetensnätverk för att säkerställa maximal kunskapsbank för vår uppdragsgivare.