

### JAK SPRZEDAŻ WZROSŁA O 40%

#### POCZĄTEK

W trzecim kwartale 2013 r. rozpoczęliśmy działania audytorskie w spółce Robinson S.A. Firma przeżywała **stagnację**. Podejmowane działania nie przynosiły zadowalających rezultatów lub były one **krótkotrwałe i nie powodowały oczekiwanego wzrostu sprzedaży** i rozwoju organizacji. Odczuwalne było zmęczenie sytuacją.

#### PROCES ZMIAN

Zaczęliśmy od zdefiniowania **kluczowych działań** potrzebnych firmie. Następnie **rozpoczęliśmy pełny proces wprowadzenia zmiany organizacyjnej**. Jej celem było **zwiększenie sprzedaży oraz podniesienie wartości spółki**. Proces zawierał wzmocnienie komunikacji wewnętrznej na najwyższych szczeblach, transfer nowoczesnej wiedzy biznesowej i zarządczej, wsparcie coachingowe i konsultanckie osób kluczowych, reorganizację pracy działów sprzedaży, uaktualnienie wizji i celów firmy oraz zaangażowanie zespołu w proces zmian.

**Efekty pracy stopniowo zaczęły być widoczne**. Spółka po doprecyzowaniu celów mogła skoncentrować się na kluczowych obszarach działalności, przedefiniować priorytety i postawić nowe wyzwania swoim pracownikom. Zespół z nową energią zaczął szukać rozwiązań dla męczących firmę problemów i wdrażać usprawnienia. **Wprowadzona wiedza, narzędzia biznesowe i psychologiczne zaczęły procentować szybszymi oraz bardziej celnymi decyzjami i działaniami, co bezpośrednio przełożyło się na dochód firmy**.

#### REZULTATY

Pierwszy kwartał 2015 r. zaowocował **wzrostem sprzedaży o 42%** w wysokomarżowym asortymencie. Marzec 2015 był **najlepszym pod względem sprzedaży miesiącem w historii firmy**, a to rezultaty zaledwie pierwszego etapu prowadzonego przez nas procesu zmiany organizacji.

„Choć brzmi to zaskakująco – odkryliśmy na nowo, co robimy. Z innej perspektywy zobaczyliśmy naszą firmę. Stwierdziliśmy, co ją blokuje i przede wszystkim – jakie ma realne możliwości. Teraz je realizujemy. Poznaliśmy narzędzia optymalizujące i podjęliśmy odważne ruchy w relacjach z naszymi pracownikami i klientami. Już się to opłaciło, a dopiero jesteście na drodze do jeszcze większego sukcesu”.

**Paweł Busz**  
Członek zarządu Robinson Europe S.A.



„Proces zmiany był dla nas wyzwaniem. Nie spodziewałem się, ile »kamieni« poruszymy, by osiągnąć określony na wstępie rezultat biznesowy, oraz jak korzystnie wpłynie to na całą firmę. Partnerski kontakt z konsultantami spowodował, że staliśmy się współtwórcami tych zmian – było to dla nas ważne. Efekty finansowe, wiedza i stale rosnące uporządkowanie dały nam silne podstawy do osiągania kolejnych ambitnych celów biznesowych. Praca z zespołem Progress Institute to inwestycja w realny rozwój biznesu”.

**Janusz Starko**  
Członek zarządu Robinson Europe S.A.

