

## Vi gikk fra å levere 300 salg til 1500 salg pr. mnd. på 3 - 4 uker

Jeg har jobbet med Nextcom siden 2007. Vi har frem til høsten 2010 jobbet med forhandlere av to av Norges største innen for telecom. Grunnen til dette var at vi ikke hadde den erfaring og kunnskap vi trodde vi måtte ha for å håndtere hele Backoffice biten alene. Det er et stort salgsvolum med mange selgere som skal ha riktig avregning hver mnd. Etter at vi hadde jobbet med andre forhandlere og benyttet deres avtaler og Nextcom system bestemte vi oss høsten 2010 å få til en avtale med våre egne oppdragsgivere og sette opp vårt eget Nextcom system slik vi mente det var best.

Noe av hemmeligheten for at vi har klart å holde så bra kontroll og få så rask vekst er at vi har holdt ting enkelt. Med god hjelp fra Nextcom og våre egne erfaringer har vi fått satt opp Nextcom på en måte som gjør hverdagen veldig enkel. Vi gikk fra å levere 300 salg til 1500 salg pr mnd på 3-4 uker. Dette er en kombinasjon av fasttelefoni, mobiltelefoni, mobilt bredbånd, og alle typer internettløsninger.

Vårt Backoffice består av en mann som håndterer alle salg til ca 15 selgere fordelt på 2 avdelinger i Bergen og Sandefjord. Selgere legger alle salg in i Nextcom og Backoffice tar salgene derifra og legger in salgene hos våre oppdragsgivere. På den måten luker vi ut alle feil ordre og kvalitetsjekker alle ordrer før de blir bestilt. Har selger lagt in noe feil kan dette enkelt justeres slik at det blir riktig. Får vi salgene riktig levert fra første stund slipper vi at feil og mangler forplanter seg videre til utsendelse av varer og helt frem til provisjonene skal avregnes. Alle tilbakemeldinger fra våre oppdragsgivere i løpet av mnd på avslag osv blir fortløpende justert slik at "Statistikksenter" til selgere er så nærme virkeligheten som mulig til enhver tid. Vi har satt poengsummen på alle våre produkter lik CPO in til firma. Selgere og salgsledere får en % av egen omsetning. På den måten kan vi enkelt justere provisjoner og presentere tall som er reelle til enhver tid.

Vanlig praksis i vår bransje er at oppdragsgiver sender provisjonsgrunnlaget til sine byråer. På grunn av at vi har så kontroll og god oversikt over de salgene vi legger in så har vi nå klart å snu dette på hodet. Pr i dag leverer vi hver måned provisjon grunnlag til våre oppdragsgivere og ikke omvendt. Vi pleier å ha under 1 % avvik i våre grunnlag og noen mnd har vi hatt 0 %. Dette er basert på mellom 1000 og 1500 godkjente salg når avregningen er ferdig. Totalt på hele mnd kan vi ha lagt in og behandlet nærmere 2000 salg.

Kort fortalt så har vi full kontroll med Nextcom. Vi har på få måneder blitt en av de største salgsbyrå til begge våres oppdragsgivere. Vi har gått fra en omsetning i 2009 på 3.6 millioner til ca 15 millioner som vi er i ferd med å levere i 2011. Vi har minimalt med utgifter, risiko og meget god lønnsomhet i firma.

Muligheten til å kunne følge med i Nextcom fra hvor en du er i verden og mulighetene til å ha så bra oversikt fra minutt til minutt er noe vi også setter utrolig pris på. Måten vi også kan styre rettigheter og har oversikt over arbeidsmønstret til selgere og listegrunnlag er noe vi har stor nytte av. Ved å se på trendene i "Min statistikk" på hver enkelt selger kan vi enkelt se hva en selger eventuelt gjør feil i forhold til en selger som leverer bedre resultater.

Maxe AS kan trygt anbefale Nextcom videre.

Med vennlig hilsen,  
Jørgen Lind  
Daglig leder  
Maxe AS