

Studium Sukcesu  
**FO Media & Workwell**



# Profil firmy Workwell

- Agencja Pracy tymczasowej będąca na rynku ponad 7 lat.
- Obroty firmy to w pewnym przybliżeniu 10 000 000zł rocznie.
- Firma zapewnia pracowników głównie do takich prac jak: szwalnie, magazyny, HoReCa czy firmy sprzątające.

W ramach współpracy nasze działania realizujemy głównie z Prezesem Zarządu ale także z działem rekrutacji i sprzedaży.

## Co było problemem ?

Na nasze zapytanie z propozycją współpracy odezwał się sam Prezes Zarządu.

Firma chciała się rozwijać i potrzebowała nowych kontrahentów.

Przychody firmy nieznacznie wzrastały ze względu na to, że firma rozwijała tylko obecnych klientów. Większość wysiłku i prac kierowała na dostarczanie najlepszej jakości usług obecnym kontrahentom. Jednocześnie pominęła kwestie rozwijania marketingu skierowanego do klienta biznesowego czy rozwijanie działu sprzedaży. Gdy pojawiła się potrzeba zdobycia nowych kontrahentów, firma nie dysponowała narzędziami i zasobami dzięki, którym szybko mogła by ich pozyskać.



# Źródła Problemu ?

Po przeprowadzeniu audytu wykryliśmy, że na obecny problem składają się:

- **Brak metod reklamowania** się firma nie prowadziła wychodzących działań marketingowych jak kampanie reklamowe LinkedIn, Google Ads itp;
- **Negatywne opinie w internecie**, co zniechęcało zarówno pracodawców/kontrahentów, jak i nowych pracowników;
- **Brak profili wizerunkowych** - takich jak wizytówka Google, profil LinkedIn, strona internetowa;
- **Brak prowadzonej komunikacji zewnętrznej**, przez co firma nie była praktycznie widoczna w internecie. Jeżeli już to z reguły negatywnie;
- **Brak działań prospectingowych** jak zimne maile (Cold mailing), zimne telefony (cold calling);
- **Brak działu sprzedaży**, czy nawet handlowca/osoby odpowiedzialnej za docieranie do nowych klientów.

Firma w drodze wzrostu i pracy nad jakością usług niestety pominęła kwestie zbudowania strategii i procesów jakimi można by pozyskać nowych kontrahentów.

Kadra zarządzająca zwyczajnie nie widziała tych problemów, bo nie była w stanie ich odkryć z racji braku czasu, braku zasobów ludzkich w tym zakresie i wiedzy o marketingu oraz nowoczesnej sprzedaży B2B.



# Jak wspólnie osiągneliśmy sukces?

- 1** Dokonaliśmy pogłębionego audytu wraz z wieloma rozmowami aby uzyskać jak najwięcej informacji o firmie i pracownikach. Wybrane obszary jakie rozpatrywaliśmy: potencjał rynku, oferta firmy na tle konkurencji, obecny proces rekrutacyjny, potencjalna liczba kontrahentów na rynku - wpisująca się w wymagania firmy.
- 2** W oparciu o informacje wyznaczyliśmy jasne cele i kamienie milowe mające docelowo rozwiązać opisywany tutaj problem.
- 3** Ułożyliśmy bardzo rzeczową strategię marketingową, która mówiła “co? jak? dlaczego? kiedy?” będziemy robić. Strategia miała także rozpisane konkretne działania operacyjne jak na przykład: poprawa profilu GoWork, prowadzenie kampanii reklamowych, utworzenie podstrony www, zbudowanie bazy danych potencjalnych kontrahentów, procesy robienia zimnych telefonów czy zimnych maili.
- 4** Rozpoczęliśmy prace i regularnie zdawaliśmy raporty z ich przebiegu.
- 5** W toku realizacji na bieżąco sprawdzaliśmy co dawało najlepsze rezultaty i te metody rozwijaliśmy z większą dynamiką.



# Efekty na konkretnych liczbach

**Pozyskanie kontraktu na dostarczenie 20 pracowników już w drugim miesiącu współpracy**

**Średnio Od 4 do 7 poważnych rozmów z potencjalnymi kontrahentami miesięcznie**

**Stopa Zwrotu**  
Według słów Prezesa spłaciliśmy nasze roczne wynagrodzenia w około 3 miesiące wspólnej pracy.

**List referencyjny od Prezesa Workwell** jest potwierdzeniem zadowolenia firmy i tego jak pomogliśmy pozyskać nowych kontrahentów.



# Dalsze plany

Obecnie rozwijamy współpracę o kolejne metody, a także od marca br. jesteśmy odpowiedzialni za całą komunikację firmy również tę skierowaną do potencjalnych pracowników firmy.



# Zapraszamy do współpracy

Jeżeli opis sytuacji jest choć trochę zbliżony do Państwa problemu, widząc potencjalne rezultaty gorąco zapraszamy do współpracy w dowolnym zakresie:

- Marketingu B2B
- Generowania leadów
- Zwiększania sprzedaży

**Szymon Butor – Sales Manager**

**+48 664 433 691**

**s.butor@fomedia.pl**





**Dziękujemy za poświęcony czas!**