Ceptuve "Lāči"

Kā augt un neapstāties biznesa attīstībā....

Atis Blinds, Izpilddirektors, 13.11.2014.

IZAUGSME, kādu mēs to vēlamies....

... reālā IZAUGSME

Tāds bija sākums…

1993.gadā tika izcepts pirmais
Īstas rupjmaizes klaips

Lāči
ANNO 1993

Lāču produktu sortiments šodien!

Lāču produktu iedalījums:

Produktu grupas

MAIZE

KONDITOREJA

TORTES

ŠOKOLĀDES KONFEKTES

KĒKSI

CITI PRODUKTI

CEPUMI

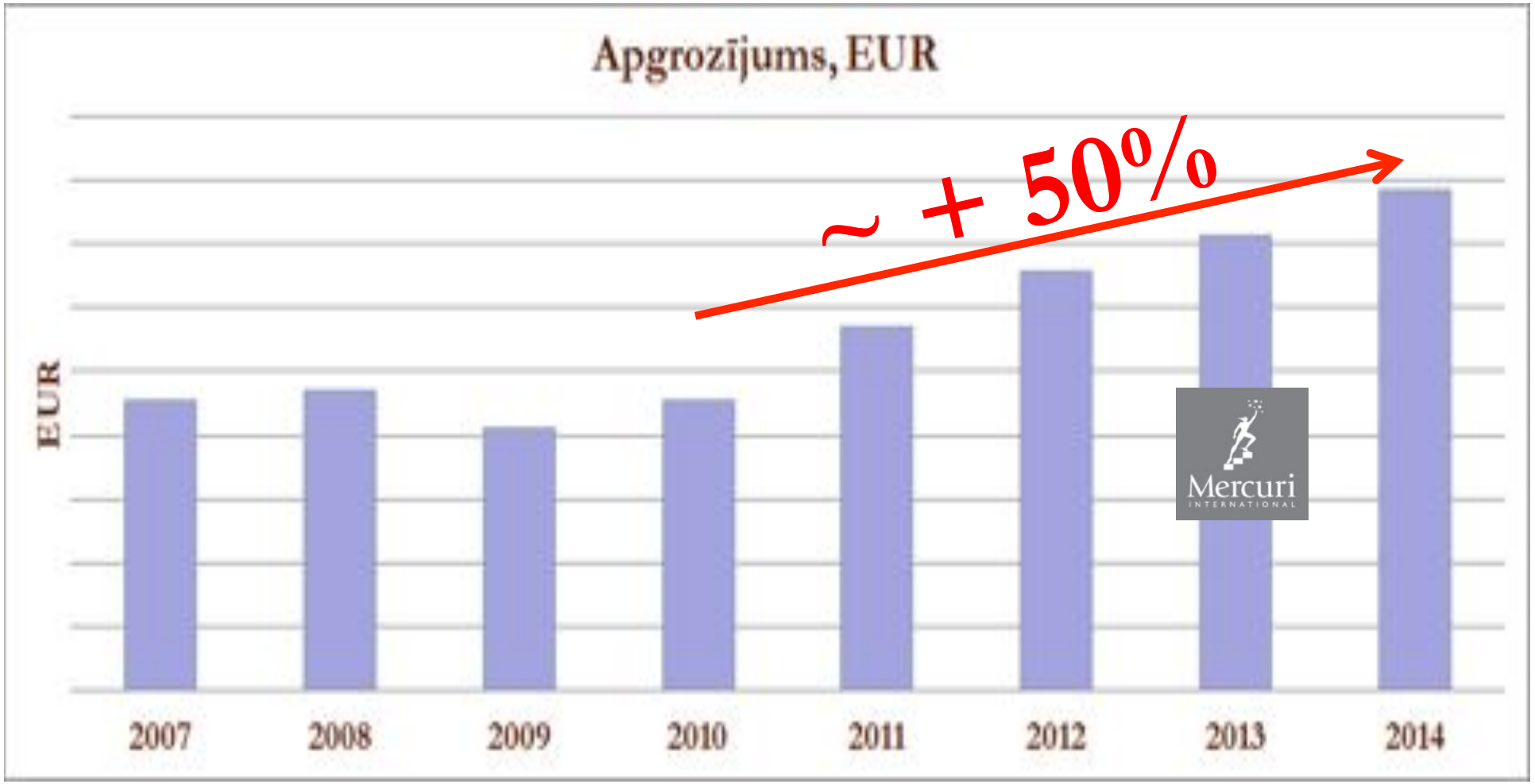
GRAUZDIŅI

LĀČU TIRDZNIECĪBAS STRUKTŪRA

- VAIRUMTIRDZNIECĪBA
- MAZUMTIRDZNIECĪBA
- EKSPORTS

10 Lāču veikali

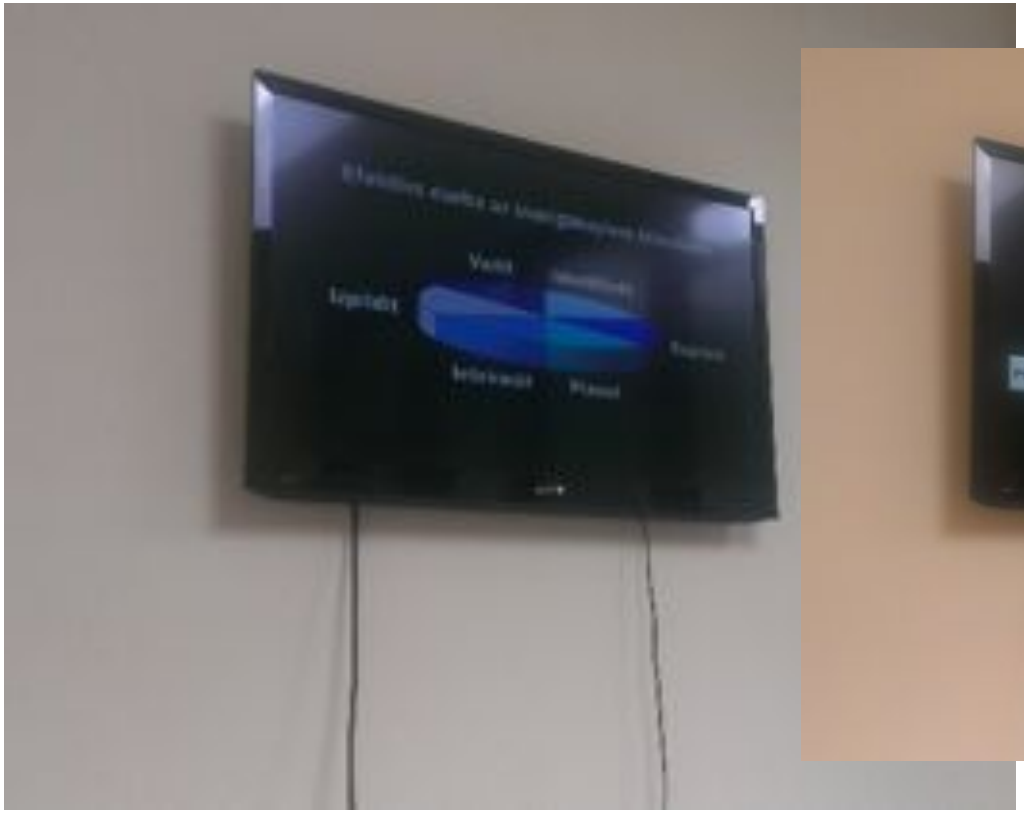
Kā panākt NEPĀRTRAUKTU izaugsmi ???

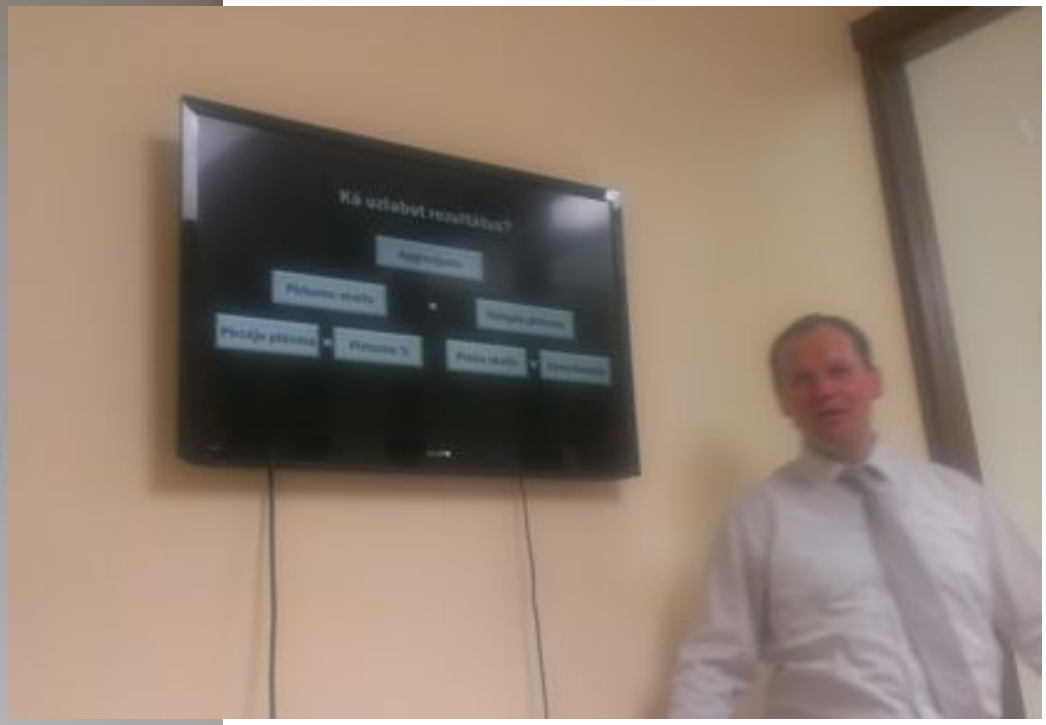


NEPACIETĪBA –

Vai tā ir laba pārdevēja raksturīpašība ???

Pierādījumi....



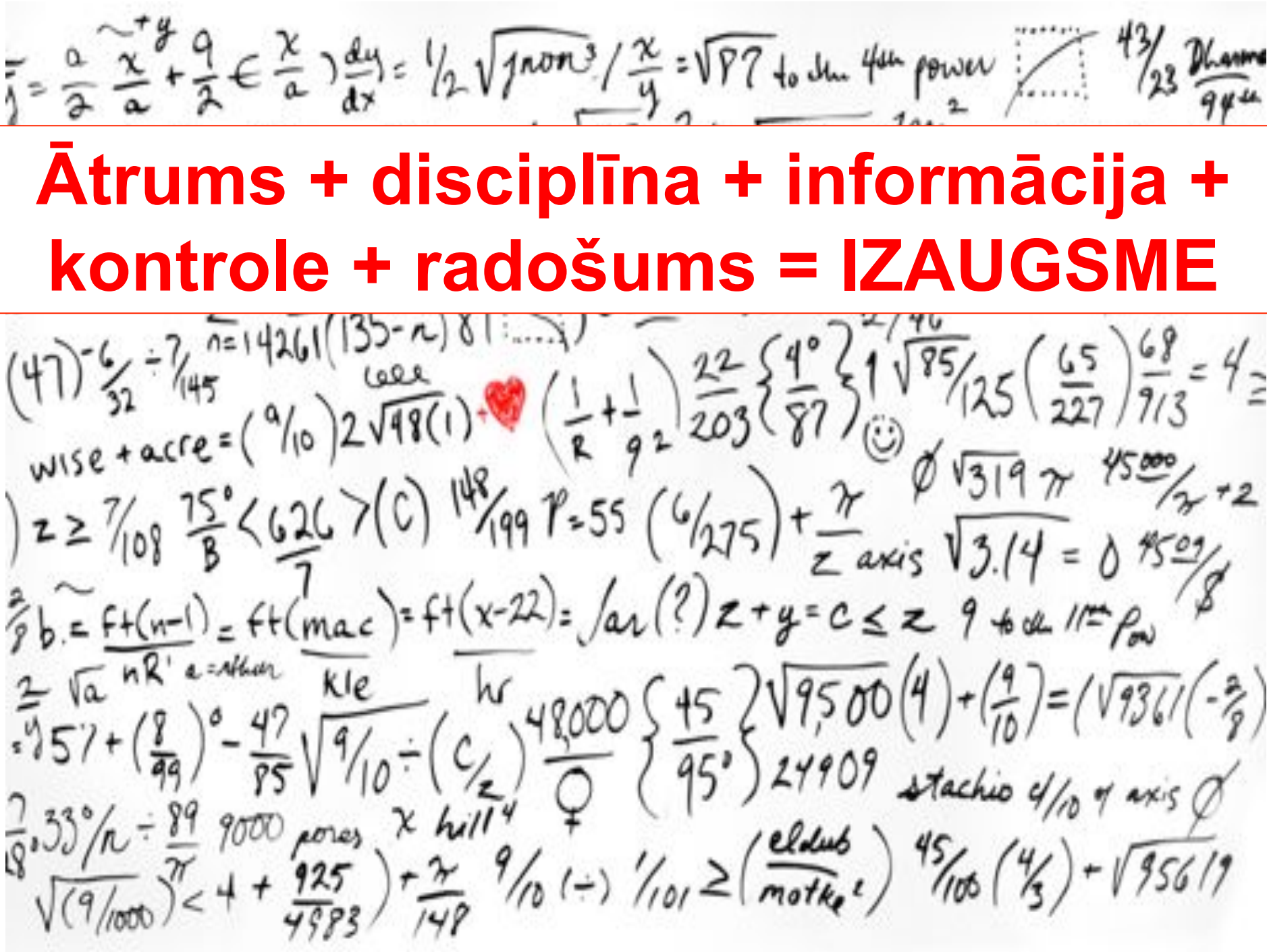


NEPACIETĪGS PĀRDEVĒJS RĪKOSIES UZREIZ!

↓

ĀTRĀKA IZAUGSME

Ātrums + disciplīna + informācija + kontrole + radošums = IZAUGSME

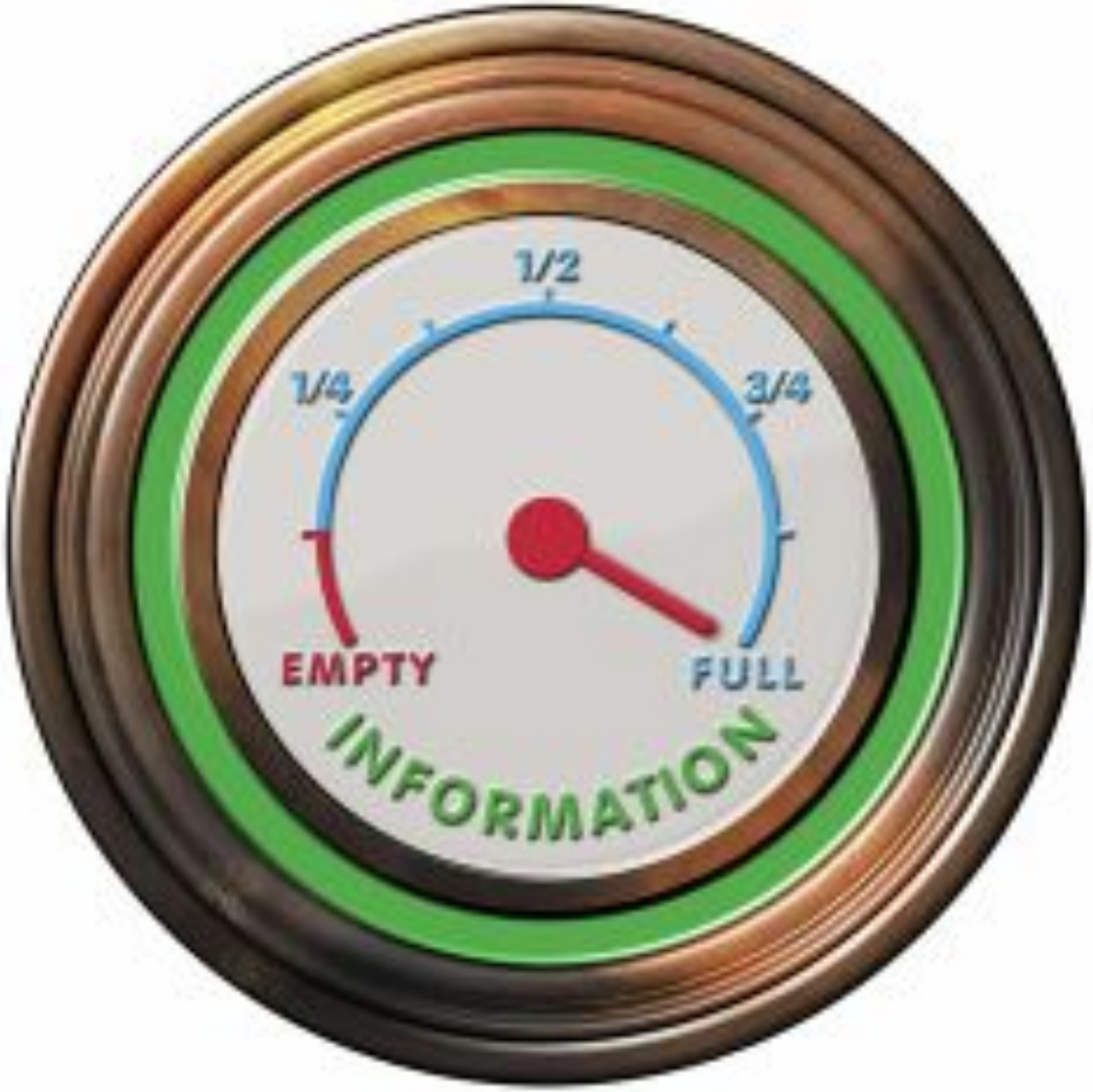


1. Ātrums → ātra darbu izpilde → vienmēr soli priekšā konkurentiem!

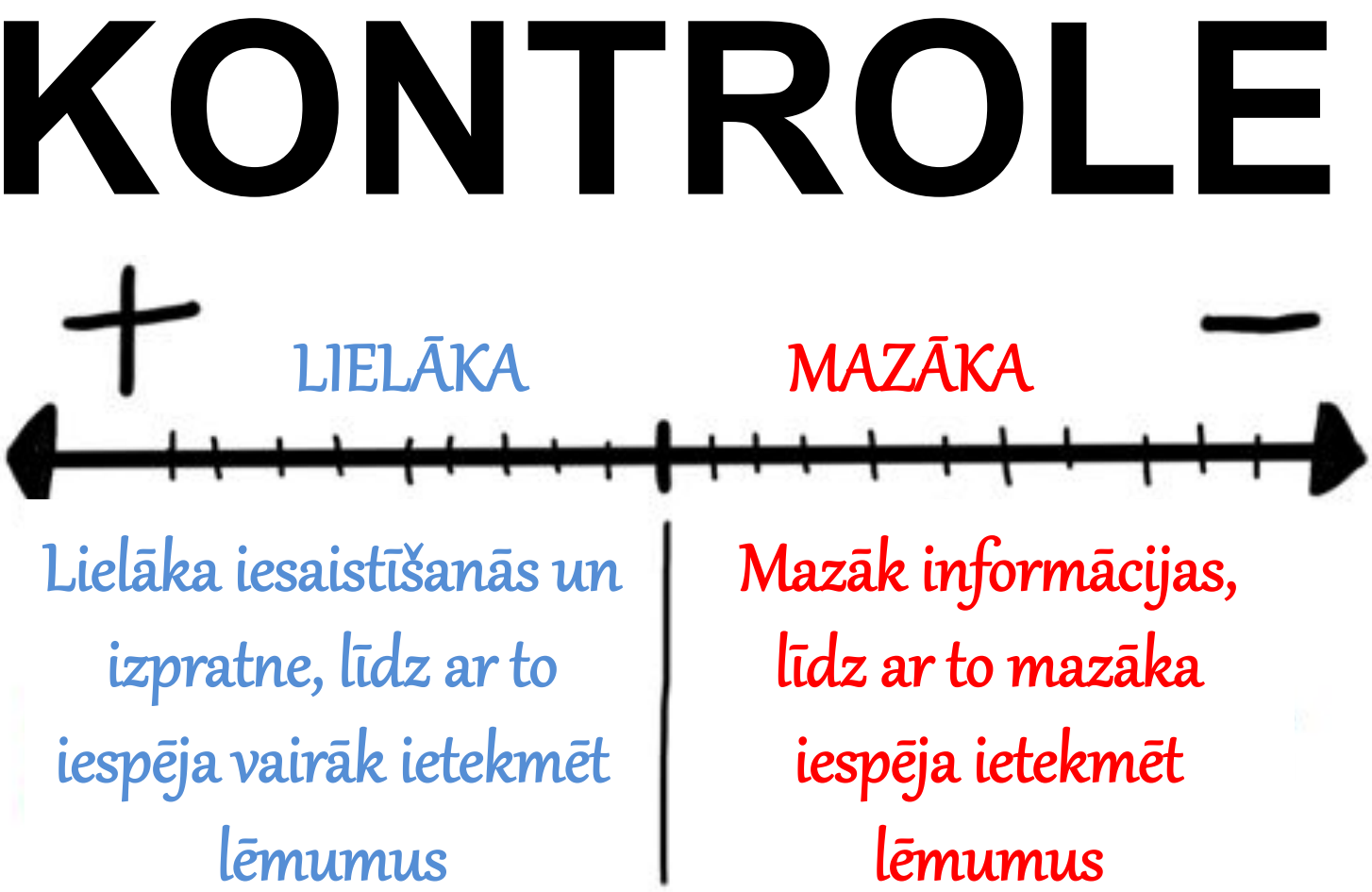
2. Komandas disciplīna un punktualitāte

Viss izdarīts laikā, kā plānots un solīts → klienta uzticība!

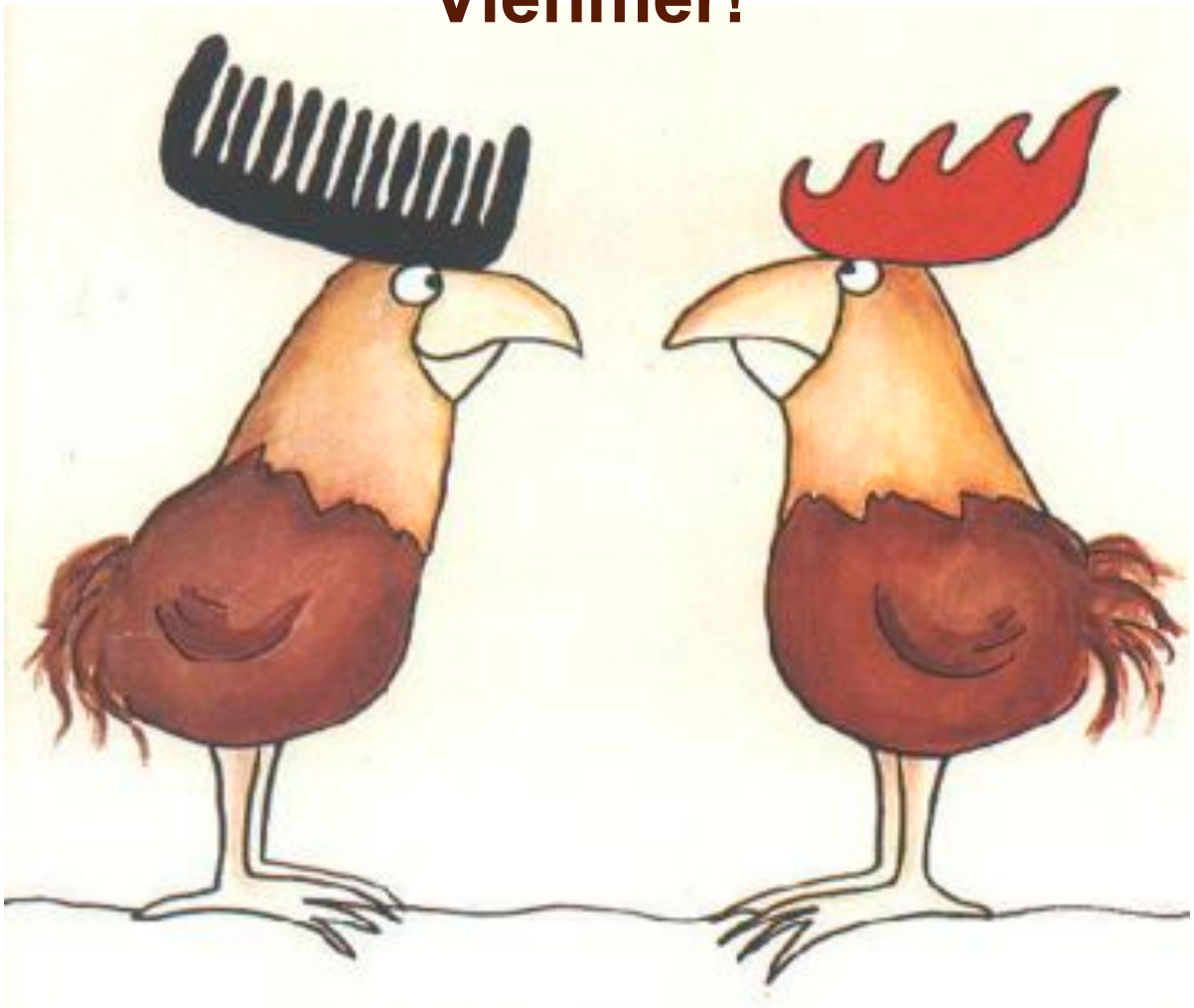
3. Informācija ir visur! Izmanto un analizē to! Jo vairāk zini, jo pareizākus lēmumus pieņemsi!



4. Nezaudē kontroli pār klientu → pazaudēsi biznesu!

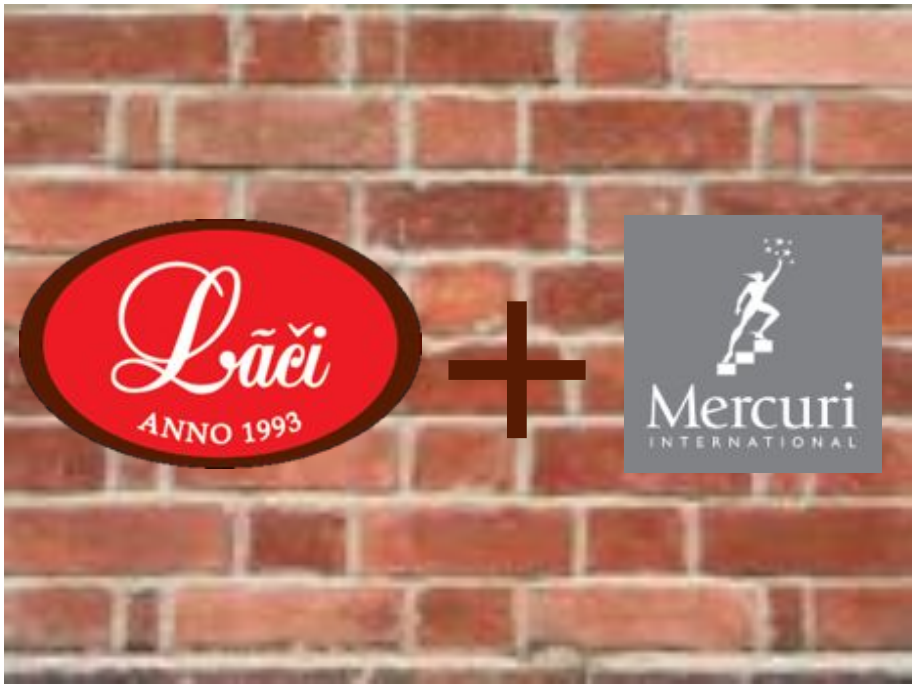


5. Radošums var atrisināt visas Jūsu problēmas! Vienmēr!



Uzdrīkstēšanās būt unikāliem un atšķirīgiem no pārējiem ir liela priekšrocība biznesā!

Kā *Mercuri* palīdzēja augt *Lāčiem* ???



Mani PADOMI, izvēloties pārdevējus:

1. Vienmēr darbā pieņemiet <u>NEPACIETĪGUS</u> pārdevējus – tie ātrāk gribēs sasniegt rezultātus, ātrāk ieviest jaunus produktus, utt. Tādā veidā Jūs kā uzņēmums ātrāk augsiet un būsiet priekšā konkurentiem! Jums ir nepieciešami pārdevēji, kas jau šodien domā par rītdienu!

Mani PADOMI, izvēloties pārdevējus:

2. Nav māksla iztērēt lielu naudu preču vai pakalpojumu virzīšanai tirgū. Māksla ir tērēt maz un no tā iegūt lielu tirdzniecības apjoma pieaugumu! Tieši tādai domāšanai ir jābūt Jūsu pārdevējiem!

Un atcerieties.....

IZAUGSMEI nav brīvdienu!

Paldies!

Atis Blinds, Izpilddirektors, 13.11.2014.