

**Ik dienu jauni klienti! – kā nenogurstoši vadīt pardošanas komandu, atrodot arvien jaunus klientus!**

**OSKARS DIDŽA**  
**SIA Lindstrom**



**WE CARE**



“B to B” servisa partneris, kas uzlabo savu klientu izskatu un tēlu!

Lindstrom rūpējas par klientiem, tādēļ klienti to novērtē un sadarbojas ilgtermiņā:

- Darba apgērbu vairāk kā 250.000 vienības
- Paklāji klientiem vairāk kā 32.000 m<sup>2</sup>
- Tehniskie dvieļi vairāk kā 17.000 + vienības

**SIA Lindstrom  
vizītkarte**

Šodien nevar tā kā vakar!

**Motivācija +  
Pieredze +  
Attīstība +  
Intuīcija = 100%  
rezultāts**



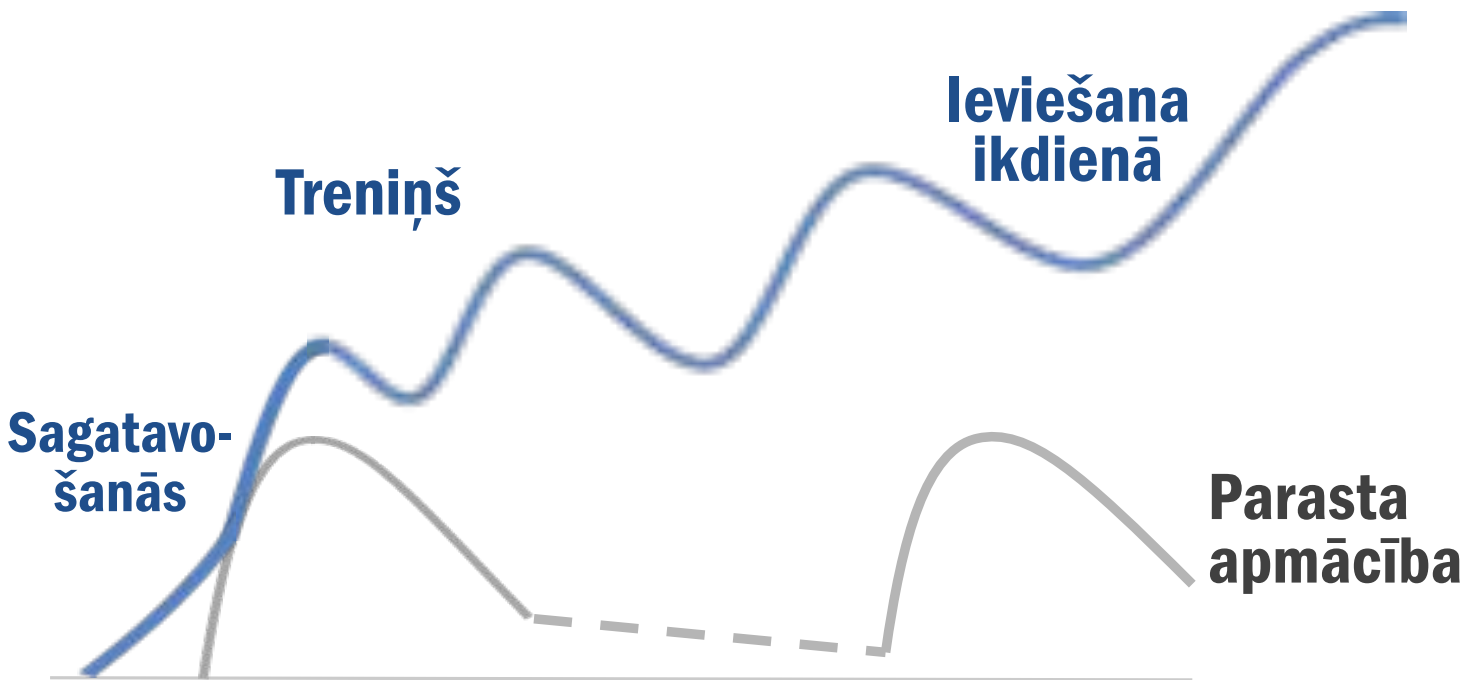
- ❑ Pārdevēji darbojas 7 komandās
- ❑ Pārdošanas komandai nepārtraukti ir jāmeklē un jāuzrunā jauni klienti, jāsasniedz rezultāti plānotajā apjomā
- ❑ Vairumam no klientiem vajadzība (pēc paklāju, darba apģērbu, tehnisko dvieļu servisa) snauž, uzrunājot klientu tas apzinās, izprot savas vajadzības un izvēlas labu servisu
- ❑ Mērķis – biežāk vienoties par lielākiem darījumiem, sasniegt pārdošanas apgrozījuma pieaugumu  $> +10\%$
- ❑ Pārdošanas komandu vadītāji ir nākuši no pārdevēju vidus un ir ambiciozi, ātri un izlēmīgi
- ❑ Mērķis kļūt par tirgus līderiem, aktīvi palielinot tirgus daļu

# Situācija un izaicinājumi

- ❑ WhatsUp grupas aktīvai ikdienas komunikācijai
- ❑ Pārdošanas sacensības ar mazākām un lielākām balvām
- ❑ Komandu saliedēšanas pasākumi
- ❑ Kopīgas vizītes pārdevēju attīstībai
- ❑ Labāko pārdošanas ideju nodošana kolēģiem komandu sapulcēs
- ❑ Komandas motivēšanai kritēriju «Sarkans – Dzeltens – Zaļš» pielietošana snieguma novērtēšanā
- ❑ Aktīva CRM datu bāzes izmantošana ikdienas darbā
- ❑ Pārdošanas direktora vadītas sapulces ar katru pārdošanas vadītāju

**Izmantotie  
risinājumi  
efektīvai  
pārdošanas  
vadībai**

# Pieeja vadītāju efektivitātes paaugstināšanai





- ❑ Sistemātiska jaunu pārdevēju ievadīšana ikdienas darbā
- ❑ Trenējošu sapulču pielietošana pārdevēju motivēšanai un attīstībai
- ❑ Mērķtiecīgi darbināta struktūra: Pārdošanas direktors – Pārdošanas komandu vadītāji – Pārstāvji
- ❑ Pārdošanas vadības un pārdošanas instrumentu dokumentēšana, un pieredzes apmaiņa pārdošanas vadības komandā
- ❑ Klienta «sāpju» atrašana un novēršana => biznesa vērtību pārdošana => papildus vērtību pārdošana jau esošam klientam
- ❑ Regulāra pārdošanas pozitīvo piemēru prezentēšana (Yammer – starpvalstu komunikācijai)

# Vadības izcilības stūrakmeņi



- ❑ Jauno ideju realizāciju praksē parādīt ar savu piemēru kopīgajās vizītēs
- ❑ Nenobaidieties no augstu mērķu izvirzīšanas
- ❑ Esiet azartiski, dinamiski, prasīgi, godīgi un pozitīvi
- ❑ Saskatiet, radiet un izmantojiet visas iespējas
- ❑ Sapulcēs veltiet 30% laika sasniegtajam, bet 70% sasniedzamajam
- ❑ Esat ieinteresēti darbinieku sasniegumos, atbalstiet, motivējiet, māciet, iedvesmojiet, - un viņi sasniegs vairāk
- ❑ Vairāk aktivitāšu ar klientiem palielina rezultātu
- ❑ Dodot uzdevumus, dokumentējiet un pārraugiet to izpildi

**Secinājumi un  
ieteikumi  
citiem  
vadītājiem**

Mūsu klienti izmanto savu laiku un līdzekļus biznesa attīstībai!

Par servisu parūpēsimies mēs - Lindstrom!

Paldies 😊

**OSKARS DIDŽA**

