

Kā noturēt līdera pozīcijas agresīvas konkurences apstākļos?

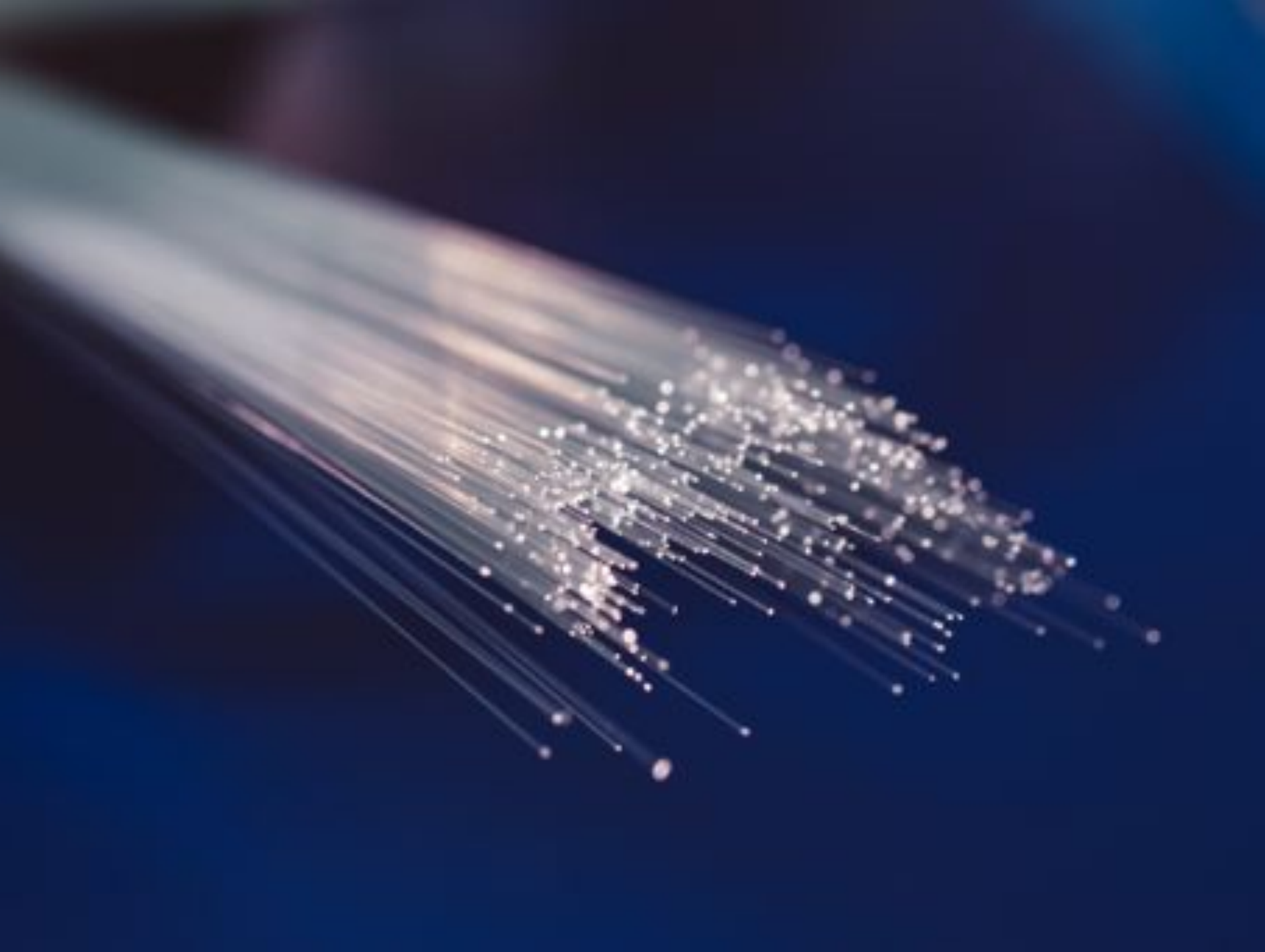
Olavs Ķiecis

Valdes loceklis

Pārdošanas vad. Baltija

12.11.2015





Klientu segmenti

A Member of
The Linde Group

AGA



Pārtika



R&D



Metālapstrāde



Veselības aprūpe



Ķīmija



Papīra rūpniecība



Metalurģija



Sadzīve

Tirgus līderis

Spēcīga un liela klientu bāze

1992. gadā

3 ražotnes

Apm. 100 pārdošanas vietas

15 AGA pārd. darbinieki, 50 aģenti

≈ 20 mEUR

The Linde Group



**AGA tirgus
pozīcija**

Jauni tirgus
dalībnieki

Stagnācija
tirgū

Rezervēta
izaugsme

Nepatiesa
info par
AGA

**AGA
pārdevēju
skepse**

**AGA
pievienotā
vērtība**

Agresivitāte
dempings

Klientu
šaubas

AGA - sadarbības partneris, konsultants

Procesa
uzlabojumi

Tehnoloģiju
uzlabojumi

AGA – Plaša spektra piegādātājs

Premium
servisi

Premium
produkti

Pamata piegādātājs

Bāzes
produkti

Bāzes
pakalpojumi

Mērķis - Līdera pozīcijas saglabāšana

A Member of
The Linde Group



Pievienotā vērtība

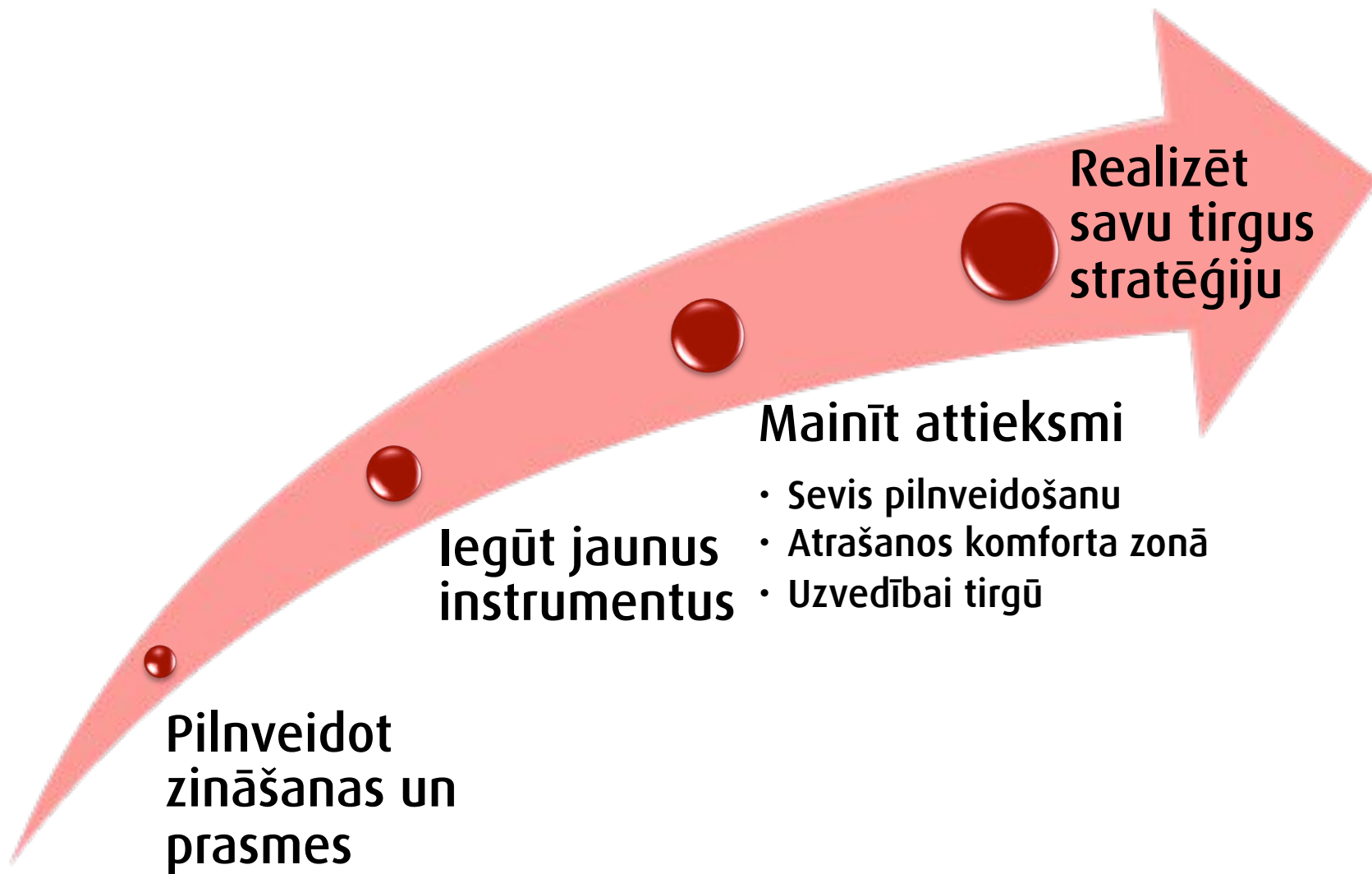
- Augstas vērtības produkti - Laserline, Genie, . . .
- Drošības semināri
- Ražošanas procesa konsultācijas AGA klientiem
- Tirdzniecības kampaņas – Odorox, Propāns, . . .

Motivācija

- Jauni, iepriekš nedefinēti, mērķi
- Plašāka komandas iesaiste lēmumu pieņemšanā, uzlabota info pieejamība
- Darbinieku apmācība
- Izmaiņas motivācijas programmā

Apņemšanās

- Komunicēt atgriezenisko saiti no klientiem
- Ar savu klienta fokusu motivēt citus uzņēmuma darbiniekus!
- Nedot iespējas konkurentiem iegūt references klientus!
- Solījumu izpilde!



Barjeras ceļā uz sekmīgu apmācību pasākumu

A Member of
The Linde Group

AGA





Gatavošanās

- Konsultantu novērtējums
- Vizītes
- Aptauja

Apmācība

- Konkurentu piedāvājuma analīze
- AGA piedāvājuma izvērtēšana
- AGA piedāvājuma uzlabošana
- Instrumentu apguve

Turpmāk

- Satura un formas uzlabojumi
- Individuālie plāni

Jācenšas palielināt fokusu uz risinājumu pārdošanu no klienta skatpunkta

Katram klienta amatam ir savas individuālās intereses. Gatavo piedāvājumu atbilstoši tām

Iegūti jauni instrumenti - "Mednieku stāstiņi", "cīņas lauki"

Komandas saliedēšanai palīdz iespēja visiem kopā fokusēties uz pievienotās vērtības pārdošanas instrumentiem

Mēs pietiekoši labi nepārzinām konkurentu produktus, piedāvājumus

Ļoti noderīga ir veiksmes stāstu popularizēšana gan apmācībās, gan pēc tām

Lieliska iespēja redzēt, kā strādā profesionāli apmācību treneri

Pamācoša ir situāciju modelēšana grupās ar moderatora virsvadību. Moderators uzdod neērtus jautājumus un provocē meklēt savādākas pieejas

Sasniegtie rezultāti

A Member of
The Linde Group



Kopējās realizācijas pieaugums (virs vid Roll12)

Jaunās pārdošanas pieaugums

Atzinīga mērķa produktu realizācija

Pozitīva iegūto-zaudēto klientu bilance

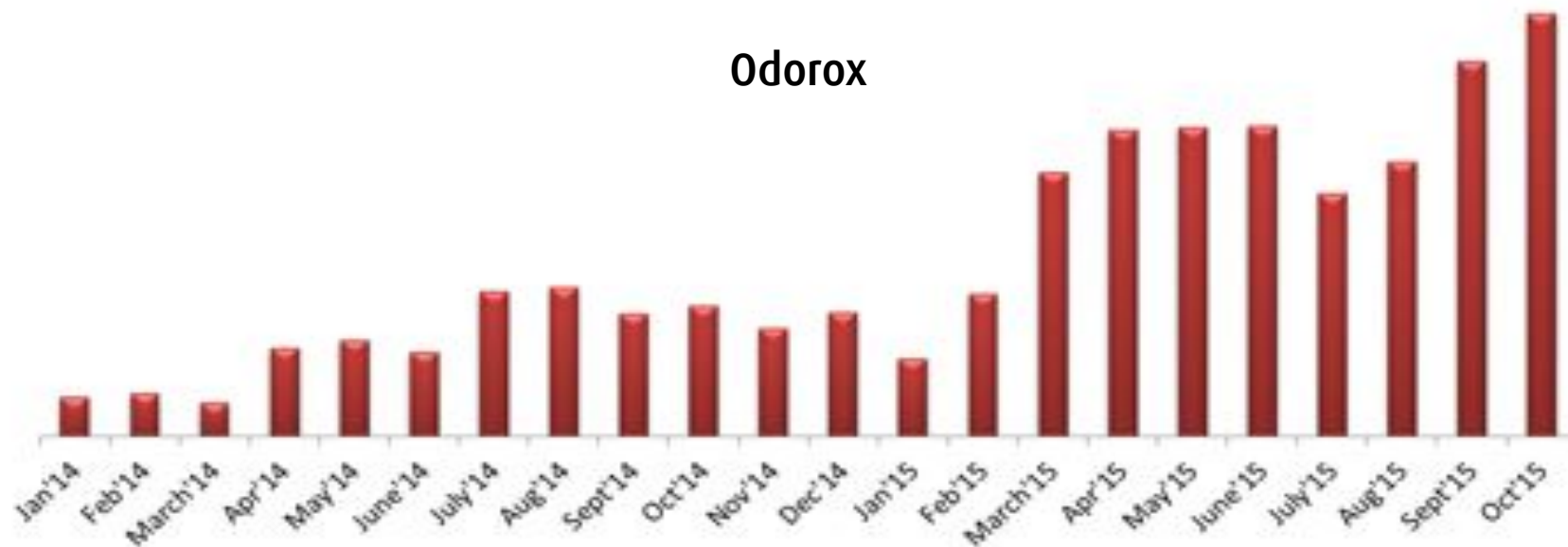
Izcili laba pretreakcija konkurentu piedāvājumiem

Komandas gars

Iniciatīva un atbalsts no citām nodaļām

Klientu aptaujas - augsta atsaucība

Odorox



- Vadītāja vēlme atklāti izvērtēt situāciju un drosmi izaicināt komandu meklēt veidus konkurentu "uzbrukuma" veiksmīgai atraidīšanai
- Gatavība uzņemties iniciatīvu, pārliecinot nodaļu vadītājus un tīklot paši viņu rezervētai attieksmei
- Visas pārdošanas komandas aktīva iesaistīšana konkurences situācijas novērtēšanā un atbildes sīklu izvēlē
- Mērķtiecība neiet pa vieglāko ceļu (cenas un peļņas samazināšana), bet izvilkt pārdošanas komandu no komforta zonas, atrodot pretargumentus un pamatojumu AGA piedāvātajiem sadarbības noteikumiem un pakalpojumu klāstam
- Sistemātisks darbs ar komandu, prasot ieviest ikdienas komunikācijā ar klientiem tās metodes, kuras palīdz parādīt to lielo pievienoto vērtību, kuru AGA sniedz

Play your game!

Hallo Vladimirs

*I have to say that our yearly service this year have
been going really good*

*Keep up the good work and see you next year for a
good service round*

*Venlig Hilsen/Best regards
Anders H*

Produktion Manager