



Kā palielināt pārdošanu situācijā, kad visi nozīmīgākie klienti jau sadarbojas ar mums

Andris Kravalis, tirdzniecības direktors

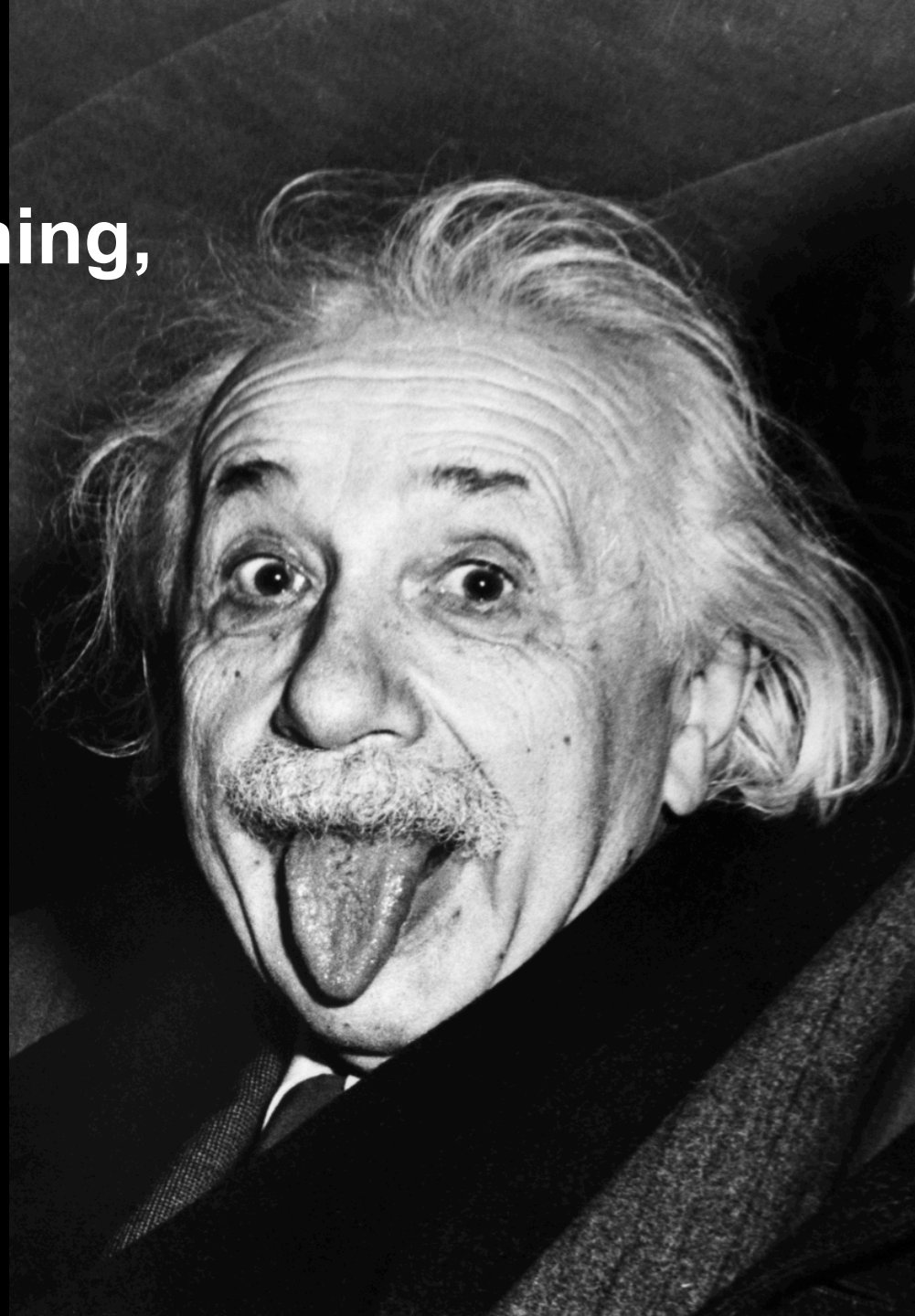
Izaicinājumi

1. **Esam tirgus līderi savos produktos**
2. **Visi lielie un vidējie klienti Baltijas un Somijas tirgos ir zināmi**
3. **Liela tirgus daļa**
4. **Esam jau tirgū ilgu laiku**
5. **Pārdošanas komandā sastāv no cilvēkiem, kas šajā uzņēmumā darbojās 7 gadus un vairāk**
6. **Loģistika, ekonomiskās barjeras (Antidempings)**

UZDEVUMS: Palielināt pārdošanu apjomu

**“Once you stop learning,
you start dying”**

~ Albert Einstein ~



Stiprās puses	Instrumenti
Krājumu vadība	- Noliktavas profils / pastāvīga atlikumu kontrole
Darbs ar statistiku, tirgus daļu	- Eurostat, segmentācija ABC, mērķtiecīga pārdošanu daļas palielināšana Klienta iepirkumos
Pārdošanu Plānošana, detalizācija, online kontrole (plan VS fact)	- ERP, sava izstrādāta vai funkcionāla uzskaites un materiālu kustības sistēma
Darbs ar Klientu - Personificētie Efektivitātes kritēriji	Kvantitatīvie un Kvalitatīvie mērķi / Pārdošanas plāns detalizēts, terminēts, kontrolēts, CJM, CSI, CRM, NPS
Efektīva Pārdošanu komanda (Apgroz/cilv & mt/cilv)	- Fermeru KPI/ Mednieku KPI/ + B/O + Time Matrix
Benchmarking	- Sadarbība ar industriju līderiem dažādās valstīs! (Vienīgais objektīvais efektivitātes novērtējums)

SASNIEGTIE REZULTĀTI

Pārdošanas apjoma pieaugums
pret iepriekšējo gadu:

2014g. + 16%

2015g. + 24%

2016g. + 25%

2017g. ≈ +15% (prognoze)

**TEAMWORK
MAKES THE
DREAM WORK**

PictureQuotes.com

Atziņas, rekomendācijas Pārdošanas vadītājiem

1. Veidojiet savu darbības procesu tā, lai viss ir orientēts uz efektivitātes paaugstināšanu
2. Segmentācija, mērķauditorijas izvērtēšana, resursi
3. Darbs ar Pārdevēju komandu iekarojot autoritāti, vienojoties par mērķiem, tai skaitā arī ar Jūsu Klientiem
4. Izglītojiet savus TOP Klientus, iesaistiet korporatīvajās aktivitātēs, veidojiet personificētas attiecības
5. Veiciet regulāras izmaiņas, tādejādi Pārdošanu komanda ir fokusēta uz jaunu mērķu sasniegšanu
6. Droši šķiraties ar Pārdevējiem, kuri nav motivēti komandas mērķu sasniegšanai
7. Netērējiet resursus, kuri nav saistīti ar Klientu apmierinātības līmeņa paaugstināšanu
8. Sākt rēķināt, kādas kompānijas Jums turpmāk ir vērts piesaistīt, un cik katras jaunas kompānijas piesaiste Jums izmaksā

$$CAC = \frac{MCC + W + S + PS + O}{CA}$$

A still from the movie 'The Wolf of Wall Street' featuring Leonardo DiCaprio. He is standing in a room with large windows, wearing a dark suit, white shirt, and a red patterned tie. His arms are outstretched to the sides, palms up, in a gesture of openness or triumph. In the foreground, the backs of several audience members' heads are visible, suggesting he is speaking at a podium or in a lecture hall. The lighting is soft, coming from the windows behind him.

**THE ONLY THING STANDING
BETWEEN YOU AND YOUR GOAL
IS THE BULLSHIT STORY YOU
KEEP TELLING YOURSELF AS TO
WHY YOU CAN'T ACHIEVE IT.**

THE WOLF OF WALL STREET

Un galvenais ...



... ambiciozi mērķi, termiņi, kontrole!

Paldies par uzmanību!
A.Kravalis