

# Uzņēmuma izaicinājumi:

- **asa konkurences cīņa tirgū**
- **krīze un tirgus stagnācija sākot no 2009. gada**

**ROOT** *BROKERU  
AĢENTŪRA*  
VISU VEIDU APDROŠINĀŠANA

# Projekta iemesli un mērķis

- **panākt aktīvāku pārdevēju darbu ar jauniem klientiem**
- **palielināt pārdošanas apjomus**
- **klūt par vadošo brokeru aģentūru Latvijā**

# Projekta soļi:

- **pārdošanas procesa definēšana**
- **pārdevēju apmācība**
- **ieviešanas aktivitātes**

# Ieviešanas izaicinājumi un risinājumi:

- vadītāja rīcība
- principi ieviešanā
- ilgtermiņa sacensība



# Sasniegtie rezultāti:

- **ieviešanas laikā 4x aktīvāks darbs ar jauniem klientiem**
- **pieaugums darījumos ar jauniem klientiem**

# **Uzņēmuma vadītāja darba principi:**

- **klients ir jāiegūst, ja zaudējam kādu tad vietā jāatrod 2!**
- **mūsu darba pievienotā vērtība – Neesam tikai kalkulatori!**

# Darbinieku motivēšana:

- **regulāri pārdošanas konkursi, pozitīvai iekšējai konkurencei**
- **komandas saliedēšanas pasākumi**
- **stabila bonusu sistema**