

**Pārdošanas komandas aktivizēšana
augstāku rezultātu sasniegšanai ar
jauniem klientiem.**

**30.11.2018. Gatis Legzdīņš
STOKKER AGRITECH**

STOKKER AGRITECH IR: OFICIĀLAIS PĀRSTAVIS LATVIJĀ



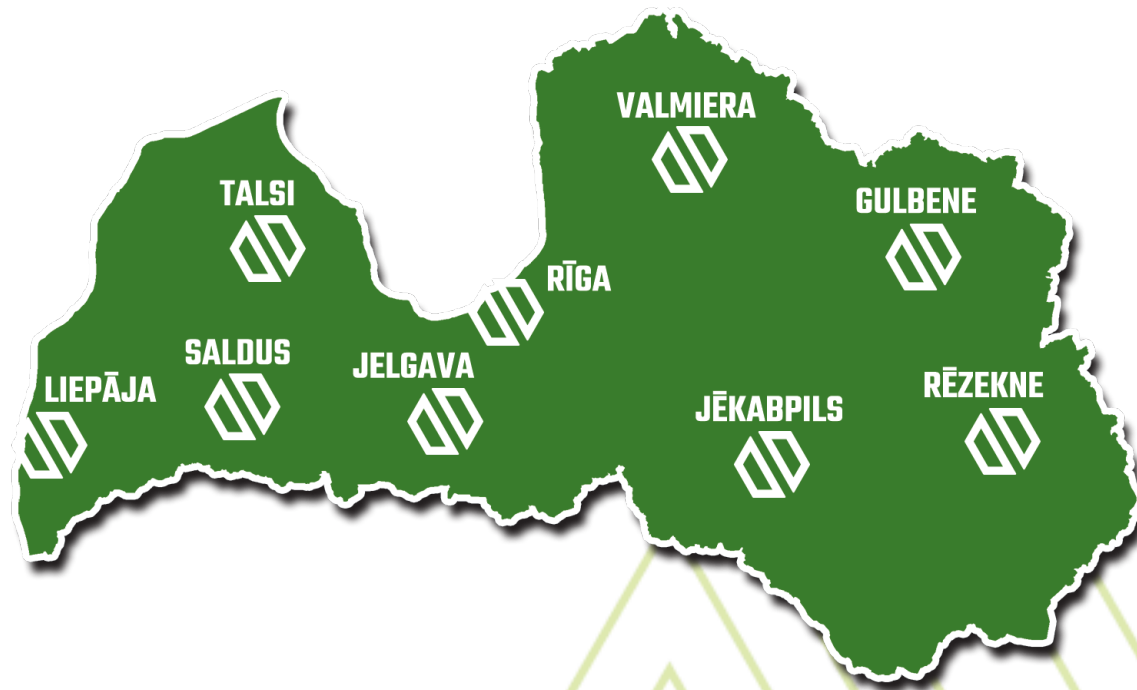
9 servisa centri

27 aprīkoti servisa auto

14 pārdošanas komandas pārstāvji

31 servisa komandas pārstāvis

16 rezerves daļu speciālisti





NO KLIENTA IDENTIFICĒŠANAS LĪDZ REZULTĀTAM



**3. Uzraudzība un rezultātu
izvērtēšana**



**2. Labi satrenēts pārdevējs
ar risinājumu klienta vajadzībai!**



**1. Klienta identificēšana.
Izvirzīts mērķis! Skaidras instrukcijas.**

STOKKER AGRITECH

IDENTIFICĒT «JAUNO KLIENTU»!



- **Uzņēmuma esošā datu bāze. CRM!** – Parādīs aizmirstos klientus, pārdošanas! Klients mūs jau zina – iespēja pārdot!
- **Valsts tehniskās uzraudzības aģentūras datubāze.** – Visa Latvijā reģistrētā tehnika. Segmentācija pa reģioniem, tehnikas tiem, jaudas klasēm utt.! KAD, KO, KURŠ, ir pircis! JAUTĀJUMS: Kad vajadzēs jaunu?
- **Iepirkumu Uzraudzības biroja publiski pieejamā datubāze.** – Klienti meklē! Klientiem vajag! Klienti grib pirkt! **PIEDĀVĀ!**



Mārketinga aktivitātes, «instrukcijas» pārdevējiem, motivācijas «programmas», Speciālie piedāvājumi.

STOKKER AGRITECH



DARBS AR KLIENTU



LAIKI MAINĀS – MAINIES TIEM LĪDZI!

- **«Satrenēts» pārdevējs – apmācības.**
Pārlicība, pilnīga procesa vadīšana un kontrole.
- **Pārdevējs – nozares speciālists**
Runā ar klientu viņa valodā! Pārdot klientam risinājumu, nevis «diska diametru»!



«Instrukciju» izpilde, zvani, vizītes, piedāvājumi. Klienta «opinion leader» iesaistīšana

STOKKER AGRITECH





UZRAUDZĪBA UN REZULTĀTU IZVĒRTĒŠANA

- **Uzraudzība.**
Atskaites to izvērtēšana. Iespēja reaģēt un pilnveidot darbību.
Regulāras nodaļas un individuālās sapulces.
- **Rezultātu izvērtēšana un motivēšana**
Bonusu un motivācijas programmu izpilde. Rezultātu izvērtēšana un vērtējums: **ZAĻŠ, DZELTENS, SARKANS.**
- **Kļūdu atzīšana, reaģēšana uz tām, izmaiņu ieviešana.**





IETEIKUMI

1. Ieguldi pārdevējā! Cilvēki veido kompāniju!
2. Esi aktīvs! Negaidi kad klients atradīs Tevi. Atrodi klientu pats!
3. Radi risinājumus, bet neaizmirsti, ka dažkārt ir iespējams radīt arī tirgus nišu konkrētam produktam.
4. Esi radošs!
5. **DOMĀ ĀRPUS RĀMJIEM!**



STOKKER AGRITECH



KOMBAINA SASNIEGTĀ VIDĒJĀ RAŽĪBA: 90.12 TONNAS / STUNDĀ



PASAULES REKORDS: 99.7 TONNAS / STUNDĀ

STOKKER AGRITECH

CONTACT US



agritech@stokker.com



www.agritech.lv



www.facebook.com/StokkerAgritech/



[Stokker Latvija](#)

STOKKER AGRITECH

