

VĒRTĪBA BIZNESAM AR PERSONISKU PIESKĀRIENU

6 fakti, lai pārvērtētu uzņēmuma Key
Account Management (KAM) stratēģiju

**Key Account Management –
Darbs ar ATSLĒGAS klientiem**

80/20 likums augstāku rezultātu sasniegšanai

1

Atbilstoši Pareto likumam, 80% no uzņēmuma
PANĀKUMIEM, izaugsmes, peļņas vai apgrozījuma
nodrošina 20% no **KLIENTIEM**



Klienti ir mazāk lojāli, kā esam raduši domāt...



Tikai 29% no biznesa klientiem **PILNĪBĀ SADARBOJAS**
ar saviem esošajiem piegādātājiem... – tas nozīmē, ka 71%
no klientiem ir gatavi pamēģināt **KO CITU...**

2

Avots: Gallup B2B survey – <http://www.gallup.com/services/187877/b2b-report-2016.aspx>

Rūpes par esošo klientu noturēšanu atmaksājas...

3

5% pieaugums klientu **LOJALITĀTĒ** var dot līdz 25%
pieaugumu **PEĻNĀ**



Avots: Fred Reichheld, Net Promoter Score radītājs

Cilvēciskas attiecības pār biznesa darījumiem



KAM ir attiecību veidošanas meistarība, kas palīdz:

- **UZLABOT** attiecības ar Atslēgas klientiem
- **PAAUGSTINĀT** klientu apmierinātības līmeni
- **TURPINĀT** attīstīt biznesu ar Atslēgas klientiem

4

Avots: 2020 Survey/Research Paper – ‘The Effectiveness of Key Account Management Practices’ – Davies/Ryals

Darbi, nevis vārdi...

5

Tikai 22% no iepircējiem
biznesa uzņēmumos norāda, ka
apkalpošana un pēcpārdošanas
serviss ir nozīmīgs piegādātāja
izvēles kritērijs...

Tomēr... 46% izvēlas
piegādātājus, kuri
nodrošina **LIELISKU**
APKALPOŠANU



Avots: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/how-to-unlock-growth-in-the-largest-accounts>

Sistemātisks darbs ar Atslēgas klientiem



89% no biznesa uzņēmumiem uzskata, ka KAM darba
PLĀNOŠANA nākotnē būs arvien **AKTUĀLĀKA**

6

Avots: <https://globalpartnerstraining.com/10-surprising-stats-about-strategic-account-management-sam-plans>