

Kako do večje prodaje na prodajnem mestu

Vinko Filipič

Marketinški fokus, 21. oktober 2004

Problem?

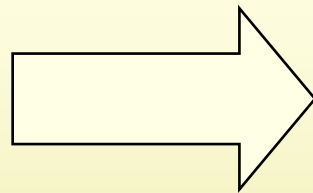


Cartoon to 'Difficult choice'

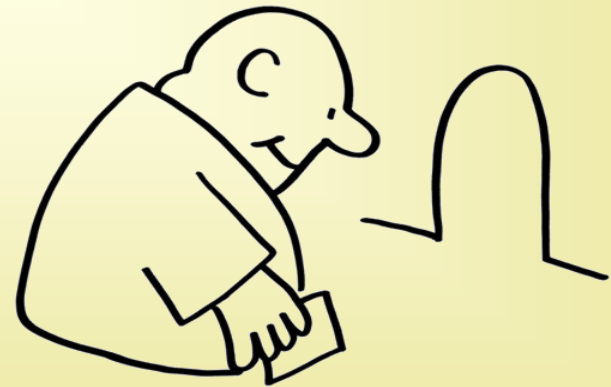
Izhodišča

- ✓ več kot 550 poštnih enot
- ✓ več kot 2.500 pismonoš
- ✓ več kot 2.300 delavcev na poštnih okencih

JE DANES STRANKA
ZAČELA POGOVOR
TAKO

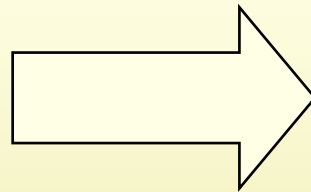


IN KONČALA TAKO?



Cilji

- ✓ **Izboljšati komunikacijo s strankami**
- ✓ **Oblikovati profesionalen način dela s kupci**
- ✓ **Izdelati model za pospeševanje prodaje**
- ✓ **Zagotoviti kontinuirano spremljanje rezultatov**



Načrt

- ✓ Usposabljanje zaposlenih na temo “Prodaja storitev in izdelkov pri poštnem okencu”
- ✓ Lansiranje prodajnega vzorca
- ✓ Plan prodaje po poštah
- ✓ Redni sestanki s prodajnim osebjem
- ✓ Raziskava “skriti kupec”

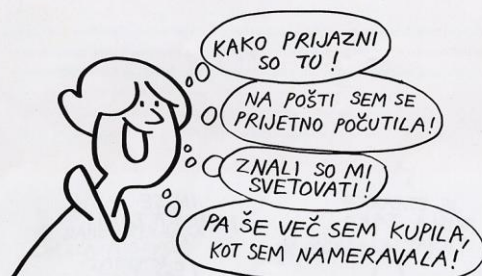
Ko sem na šalterju, sem jaz



Orodja

- ✓ Zloženska
- ✓ Plakat za interno oglasno desko
- ✓ Sestanki s prodajnim osebjem
- ✓ Okrožnica
- ✓ Interno glasilo

Želimo si
zadovoljno stranko,
ki se rada vrača na pošto.



Kos

POŠTA SLOVENIJE

NAJ SE SPOMNIM ...

JE DANES STRANKA
ZACELA POGOVOR
TAKO



IN KONČALA TAKO?



JE STRANKA
PRIŠLA TAKO



IN SE
POSLOVILA TAKO?



JE
STRANKA
ODHAJALA
TAKO?



KAKO PRIJAZNI
SO TU!

NA POŠTI SEM SE
PRIJETNO POČUTILA!

ZNALI SO MI
SVETOVATI!

PA ŠE VEČ SEM KUPILA,
KOT SEM NAMERAVALA!

Kos

KO SEM PRI ŠALTERJU, SEM JAZ

POŠTA SLOVENIJE

POŠTA SLOVENIJE
Zanesljivo vsepovsod