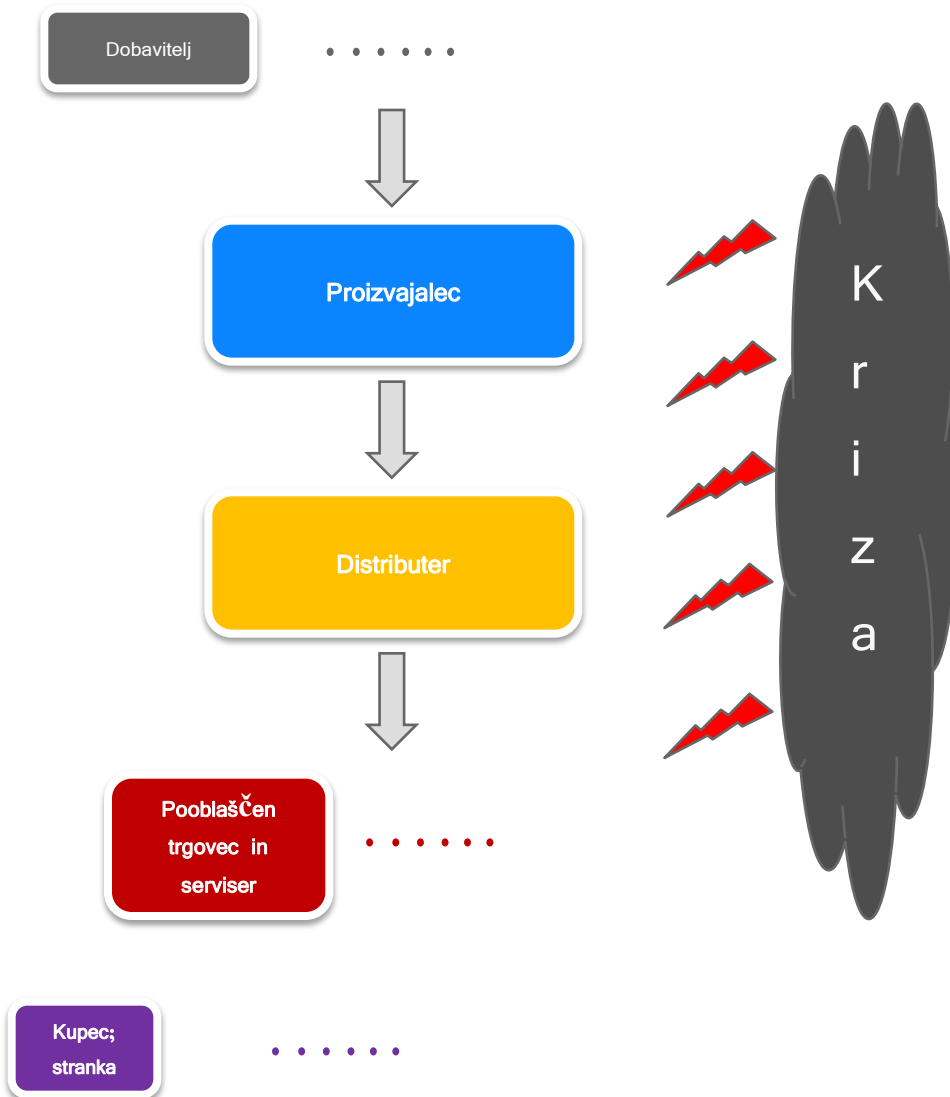




Trženje vozil v “zaostrenih tržnih razmerah”

Agenda

- 1 “Križa” in avtomobilistična industrija
- 2 Vplivi in reakcije na posamezne subjekte
- 3 Ukrepi za premagovanje “velikih izzivov”
- 4 Nujne spremembe poslovnih modelov
- 5 Napovedi in pogled naprej



Sistem vertikalna distribucije

•Vpliv “krize” na posamezne subjekte

•Dobavitelji

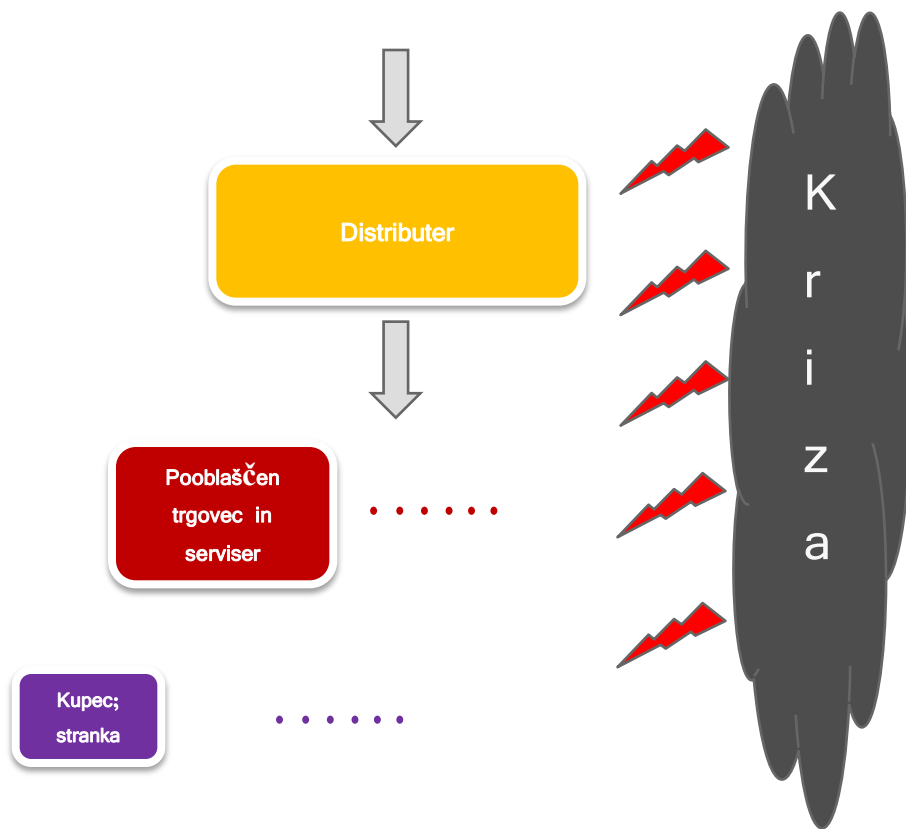
•Proizvajalci

•Distributerji

•PooblašČena mreŽa trgovcev in serviserjev

•Kupec – stranka

Zmanjšano povpraševanje
Problem likvidnosti (financiranje)



Pooblaščena mreža trgovcev in serviserjev:

- Padec prodaje
- Večanje zaloge
- Dvig stroškov prodaje
- “Stomo” že sklenjenih pogodb
- Togost sistema distribucije
- “Moč” proizvajalcev
-

Padec prihodkov
Povečanje obratnih sredstev
Problem obveznosti in terjatev
Zadovoljstvo zaposlenih – kvaliteta

Takojšnje ukrepanje in reakcija:

-Optimizacija poslovanja

- Nižanje stroškov
 - Poslovanja
 - Stroškov prodaje
 - Marketing
 - Financiranje
- Nižanje obratnega kapitala
 - Zaloge
 - Naročanje samo za končne kupce

-Pospeševanje prodaje

Hitrost implementacije sprememb!!

Takojšnje ukrepanje in reakcija:

- Pospesevanje prodaje - trženje
 - Prodaja zalog

 - Prodaja novih naročil

- Animacija in stimulacija prodajnih ekip
 - Bonusi
 - Provizije - stimulativni sistem nagrajevanja
 - Izobraževanje - "coaching"

- Novi programi, produkti, storitve
 - Pomembnost "poprodaje"
 - Finančni produkti, ki podpirajo prodajo



Trženje:
Učinkovitejše
Drugačno
Novo

Nujno potreben pogoj za uspeh:

- "Imidž" znamke
- Kakovostni proizvodi
- Finančni produkti
- "Poprodaja"
- Kreativno pospeševanje prodaje
 - Oglaševanje
 - Medijski splet

Glavne prioritete trženja v novih razmerah:

- Usmerjenost k zadrževanju kupcev – lojalnost
- Poudarek na koristih izdelka
 - Tehnološka naprednost
 - Ekološki vidik
- Dolgoročna usmeritev
- Velik poudarek na storitvah za kupca
 - Kreativni finančni produkti
 - "poprodaja" – servisne pogodbe, garancije...
- Pogosti stiki s kupcem
 - CRM
 - Razvejana mreža
- Kakovost storitev v prodaji in "poprodaji"
 - Urejenost odnosov v podjetju
 - Motiviranost

Spremembe poslovnih modelov!!

Pogled naprej:





Vprašanja ??

Hvala za pozornost!