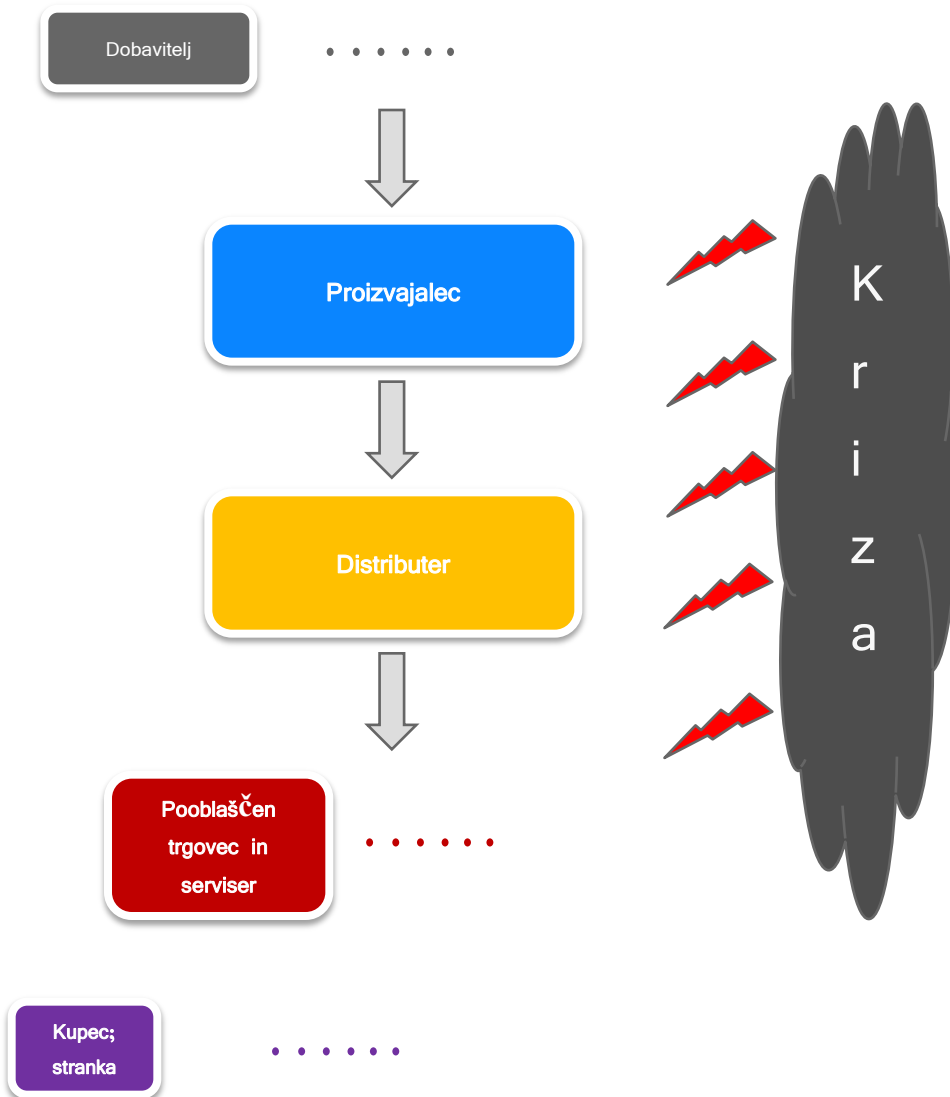




Trženje vozil v “zaostrenih tržnih razmerah”

## 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

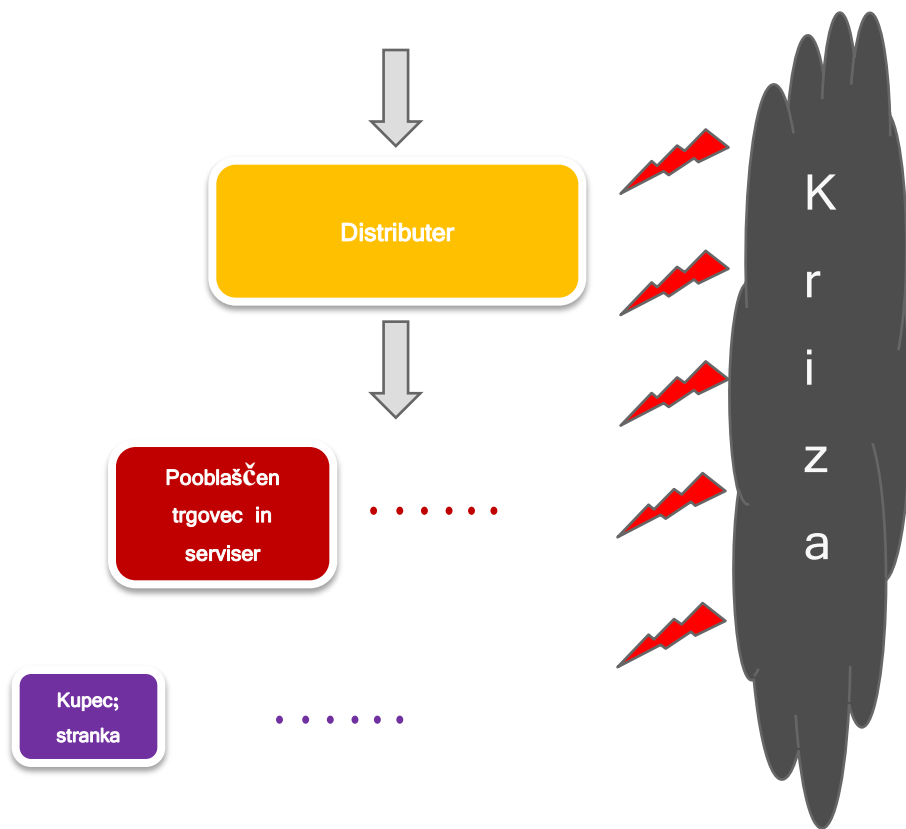
•Proizvajalci

•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**

Takojsnje 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:

- Pospeševanje prodaje – trženje**
  - Prodaja zalog
  
  - Prodaja novih naročil
- Animacija in stimulacija prodajnih ekip**
  - Bonusi
  - Provizije – stimulatívni 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!