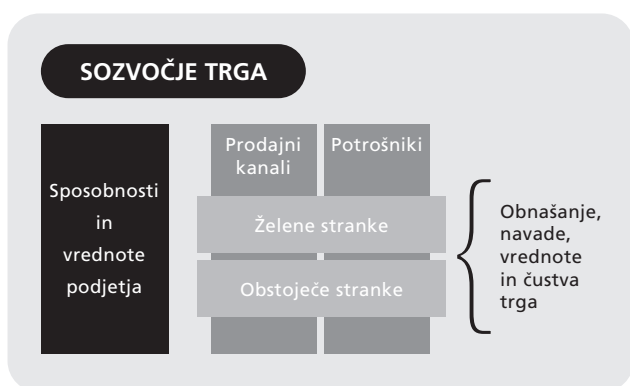


Oblikovalci in izvajalci poslovnih zгодb za lastnike in vodstva podjetij

Ali imate prave stranke?

Poslovne izkušnje, za katere se moramo zahvaliti tako našim strankam kot naši interni želji po razvoju, iskanju in napredku, kličejo po vse jasnejši opredelitvi ključnega elementa poslovanja: **odnos med ponudnikom in stranko** (prodajnim kanalom in/ali potrošnikom).



Brez pretoka denarja iz žepa stranke v žep ponudnika ni uspešnega podjetja.

In zakaj je prav to razmerje v poslovnih procesih postavljeno na tako nizko stopnjo prepoznavnosti in strokovnosti? Zakaj so produkti (storitve) še vedno tako pogosto jedro opazovanja in delovanja v podjetjih?

Odgovor na to vprašanje verjetno lahko iščemo v emocionalni navezanosti na rezultat dela in ne na proces sam, ali v sami neosveščenosti o potrebah in navadah trga. Ne glede na razloge nas produktno orientirano razumevanje poslovnega sveta vodi v neprestano borbo za nizke cene, konstantno iskanje novih trgov in beganje od vrat do vrat.

Obstaja način, da se izognemo nezaželenim poslovnim manevrom, in sicer z:

1. **Jasno definiranimi segmenti obstoječih in potencialnih strank**, ki ustrezajo našim sposobnostim in vrednotam. Pri tem upoštevajmo njihovo obnašanje, navade in čustva.
2. **Selektivno razporejenimi notranjimi in zunanji viri** na tiste segmente strank, ki so za nas najprimernejši.
3. **Spremljanjem razvoja svojih ključnih sposobnosti** in prilagajanjem ciljnih segmentov strank razvojni dinamiki podjetja.
4. **Usmerjanjem** poslovnih čustev in energije **na odnos**; produkt sprejmimo kot posledico odnosa s strankami.
5. **Oblikovanjem tržnega spleta, ki podpira odnos** in s tem specifične potrebe izbranih segmentov strank.

Bodite to, kar ste. Bodite uspešni.

Pri tem vam z veseljem pomagamo!

V imenu Vibacom tima,

mag. Violeta Bulc

Kakšno je vaše obnašanje? Poskusite odgovoriti na naslednja vprašanja:

1. Kdo so vaše potencialne stranke?

Če je odgovor »vsi«, potem imate verjetno težave s trženjem in vam svetujemo, da razmislite o tem, kdo ste, kaj so vaše sposobnosti in kdo te sposobnosti v resnici opazi, ceni in jih je pripravljen plačati.

2. katerim strankam trenutno posvečate največ časa?

Če je odgovor »ne vem« ali »najglasnejšim, problematičnim«, preverite kako pogosto ste v stiku s strankami, kjer generirate največ dodane vrednosti. Verjetno boste presenečeni.

3. Kakšna je vsebina vaših predstavitvenih materialov?

Če govorijo o produktih (storitvah), potem preverite koliko strank ste zamenjali v zadnjih 5 letih in koliko programov ste opustili zaradi cenovne nekonkurenčnosti.

Če ste se pri vseh odgovorih odločili za predlagane aktivnosti, imate v svojem poslovanju velike možnosti za izboljšave.

Naši tekoči projekti:

VINAKOPER d.o.o.

Oblikovanje razvojnih poslovnih idej za kapitalsko povezovanje in internacionalizacijo podjetja na osnovi ključnih sposobnosti in izbranih segmentov strank.

Ciljno usmerjeno izobraževanje za srednji management za povečanje samoiniciativnosti zaposlenih in izboljšanje znanja na področju sodobnih tržnih pristopov in internacionalizacije.

EGOLES d.o.o.

Oblikovanje in operacionalizacija razvojne zgodbe podjetja za obdobje treh let od 2004 do 2007.

BTC d.d.

Ozaveščanje nove poslovne zgodbe in uvedba koncepta »skrbniki strank« v BTC Logističnem centru.

LESNINA EMMI d.d.

Evalvacija razvojnih potencialov. Priprava izhodišč za oblikovanje razvojne zgodbe podjetja.

IMKO d.d.

Evalvacija razvojnih potencialov. Priprava izhodišča za oblikovanje razvojne zgodbe podjetja.

Arhiv e-publikacij **Aktualno 1.0** in **Managerski fokus** je na voljo na naši spletni strani. Do njega pridete tako, da na strani www.vibacom.si, v meniju E-publikacije, odtipkate vaše uporabniško ime (vibacom) in geslo (vibacom).

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljeni v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o. Če ne želite več prejemati Vibacomovih publikacij, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S I N E S S S O L U T I O N S