



PROGRAM
RAZVOJA
PODEŽELJA



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja: Evropa investira v podeželje



Ključni elementi prodajne prakse

Primož Hvala
Human & Sales Consulting



Marketing + Prodaja + HR
CEO, CSO...SR 950+
150+ prodajnih ekip
poslovne konference 360+

KDO SEM?

Vsebina

- 5 predpogojev za prodajni uspeh
- Potrebe in vprašanja
- Učinkovita prodajna argumentacija
- Oblikovanje cene



Potrebe + Vprašanja

Ponovimo...

Zakaj v osnovi
ljudje kupujemo?

- 1. Rešimo težavo, problem...**
- 2. Dobimo udobje, varnost, korist...**



Za kaj smo pripravljeni plačati več?

1. Da se izognemo bolečini...
2. Da si privoščimo udobje, varnost...



Kupci so dokazano bolj dovzetni za odpravo bolečine, kot za pridobitev koristi.

Do 7x bolj jih je strah izgubiti že pridobljeno, kot pridobiti nekaj novega.

„Teorija“

Prvo pravilo svetovalne
prodaje ?



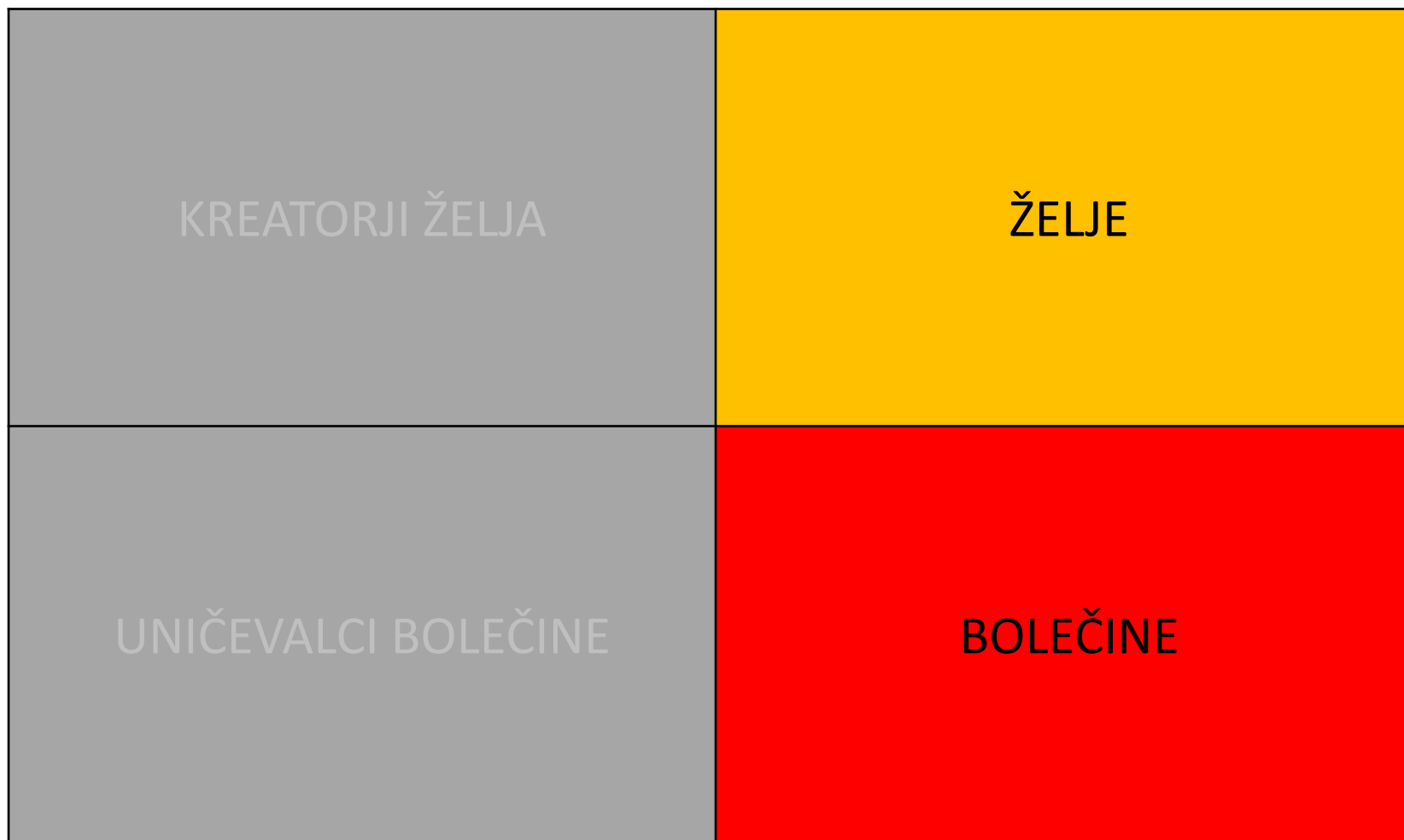
„Teorija“

Kaj so vse potrebe vaših
kupcev – gostincev,
trgovcev...?

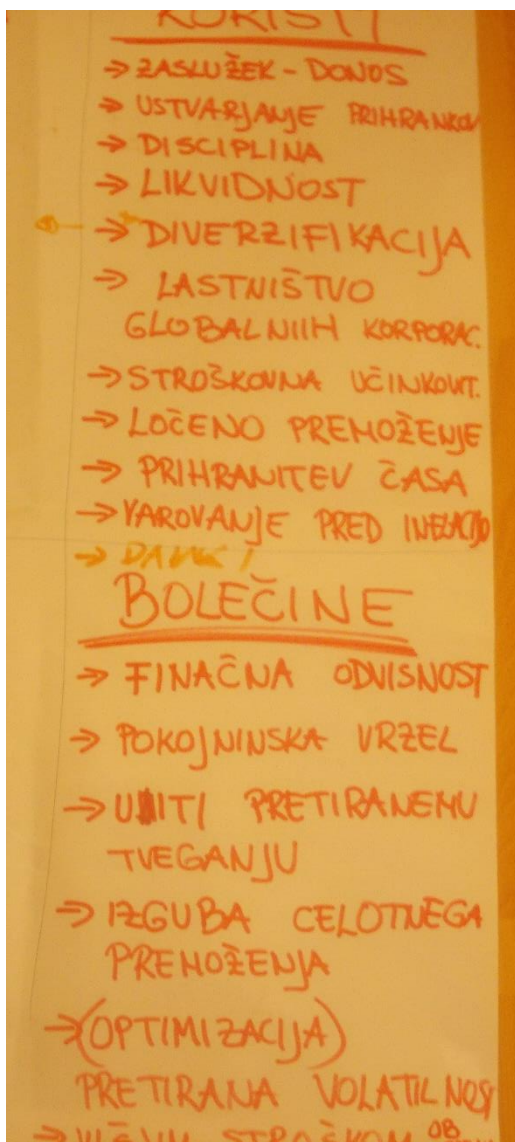
Kako jih vi definirate?



Pripomoček - Odkrijmo svojega kupca



Koristi, ki jih iščejo stranke, in bolečine, ki jim želijo ubežati



Stranke se predvsem bojijo:

- Tveganja negotovosti svojih financ, strah pred izgubo
- Tveganja neznanih stroškov oz. visokih stroškov
- Obdavčenja svojih sredstev/naložb
- Neprimerne izbire skladov / neznanj
- Neprimernega vstopa/izstopa
- Nestrokovnosti svetovalca
- Nepozornosti upravljalca do potreb stranke

Kako jim to **zmanjšamo** pri nas?

Kako lahko to dokažemo?

Stranke si predvsem želijo:

- Večje donosnosti
- Razumevanje svojih potreb
- Strokovnost upravljalca
- Razpršitve tveganja
- Davčni odlog
- Dostopnost sredstev
- Transparentnost
- Ločenost premoženja od podjetja

Kako jim to **povečamo** pri nas?

Kako lahko to dokažemo?

Vprašanje...

Najboljši način za
odkrivanje potreb ?



Osnovno pravilo v prodaji



Ne predvidevajmo v naprej
kakšne bolečine in želje imajo kupci –
VPRAŠAJMO JIH IN POSTANIMO SVETOVALCI!

... dialog upravlja tisti, ki zastavlja vprašanja...

Prva največja napaka prodajalcev...



Druga največja napaka prodajalcev...





Prodajna argumentacija

**PRIMER: Smo prodajalci tankov. Julij Cezar bi rad osvojil celotno Evropo.
Kako bi mu prodali naše tanke?**

F

- Proizvajalec: Detroit tank company, ZDA, 1840
- Cena 6 mio€ (narejena količina 9.000 kosov)
- Oklep: obogateni uran
- Oborožitev: 120mm top (doseg 35km)
- Hitrost: 60km/h



B

- Proizvajalec z veliko izkušenj
- Najtrši možni oklep (ne prebojen za orožje nasprotnikov)
- Nasprotnike bo možno napasti na daljavo
- 4 krat hitrejši od nasprotnikove konjenice



I

- Brez izgub bo možno zavladati Evropi
- Vsi ljudje bodo podrejeni Rimu v rekordnem času
- Dobili boste neverjetno bogastvo



Vsaka prodajna argumentacija mora imeti...

N

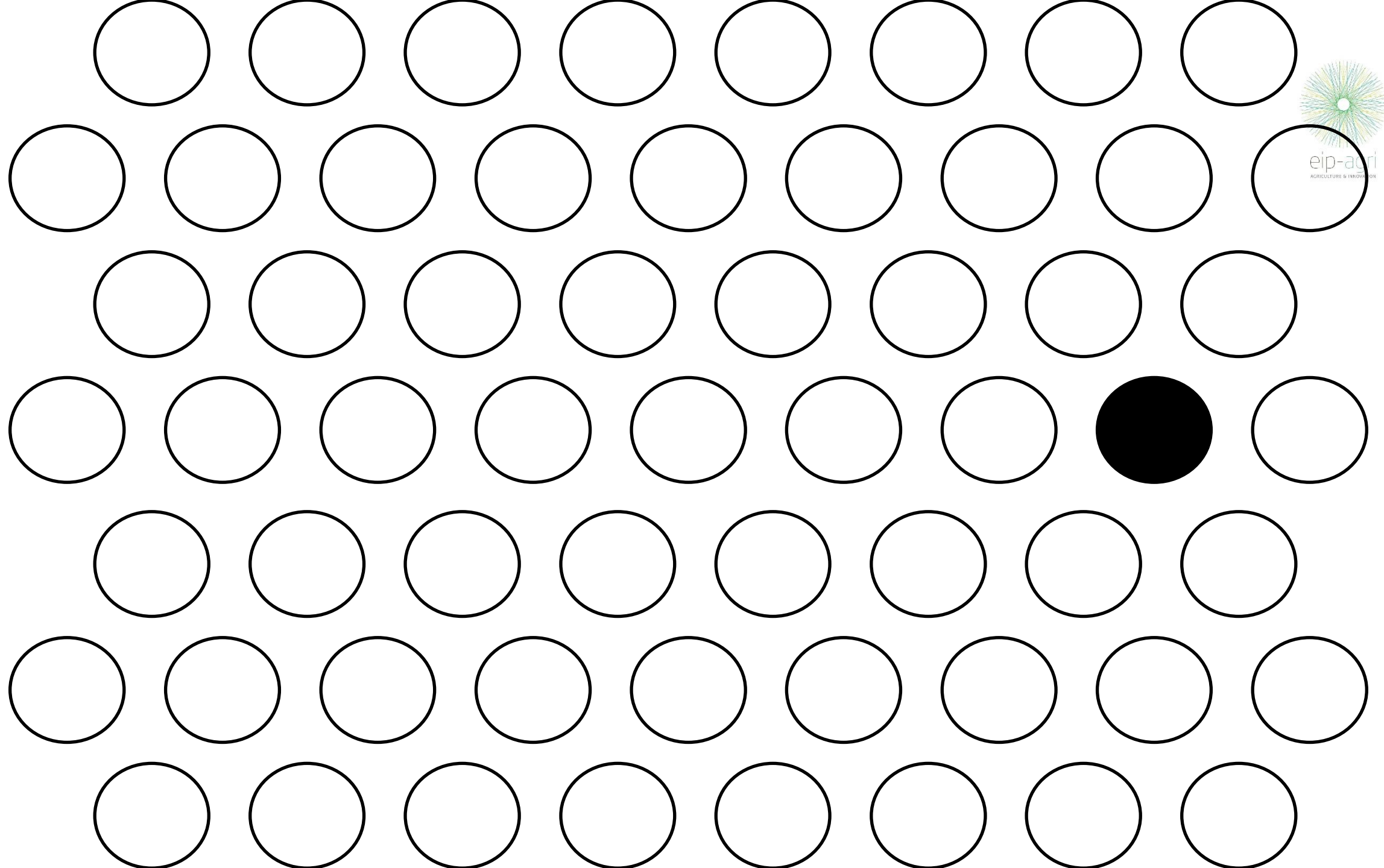
B

A



Vredno preverite...

1. Ali ste govorili o koristih (in ne lastnostih), ki jih izdelek prinese kupcu?
2. Ali ste povedali, zakaj naj kupec kupi vaš izdelek (in ne enega drugega)?
3. Ali ste mu dali razlog, da kupi sedaj?
4. Ali ste uporabili „zlate besede“?
5. Ali ste uporabili „učinek množice“?
6. Ali ste uporabili osebno zgodbo, jamstvo... ?
7. Ali ste „pritisnili“ na kupčevo bolečino?
8. Ali ste uporabili garancijo?
9. Ali ste navedli reference?



ZAKAJ BI
KUPILI VAŠ IZDELEK?

ZAKAJ BI
KUPILI OD VAS?



Oblikovanje cene

O čem razmišljati, ko želiš postaviti ceno ?



It is all about capturing the willingness to pay!

Cena = Brand ?

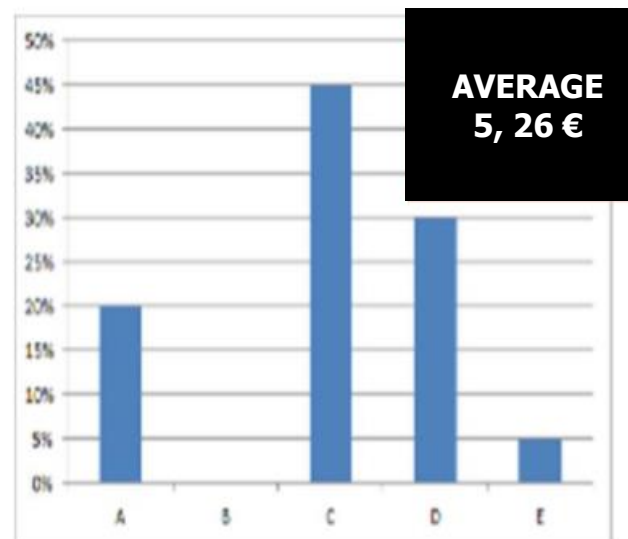
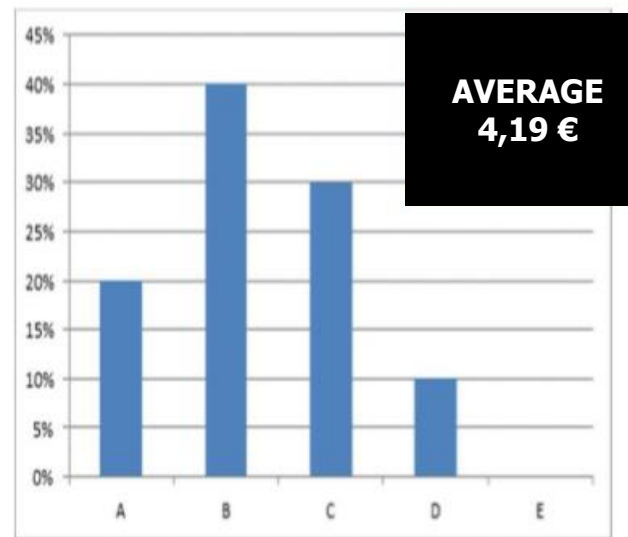


„Dober deal“

The Economist			Option 1		
Option	Price	% of people choosing option			
Online	\$59	68%			
Print + online	\$125	32%			
Average revenue per subscriber	\$80.12				

The Economist			Option 2		
Option	Price	% of people choosing option			
Average revenue per subscriber					

Kompromis, srednja vrednost...



Negotovost....

Potujete poslovno? ☐ Da ☒ Ne

Datum prijave
18. maj 2017

Datum odjave
19. maj 2017

1 nočitev

Sobe
Odrasli
Otroci

Starost otrok dne 19. maj. 2017

Išči

Uporabi filter:

Vaš proračun

☐ € 0 - € 50 za 1 noč	2
☐ € 50 - € 100 za 1 noč	63
☐ € 100 - € 150 za 1 noč	51
☐ € 150 - € 200 za 1 noč	40
☐ € 200 + za 1 noč	104

Singapur - top filtri

☐ Hoteli	212
☐ Apartmaji	5
☐ Parkirišče	185
☐ Brezplačen WiFi	102

5footway.inn Project Chinatown ★
Chinatown, Singapur – Blizu metroja

Dobro 7,7
1.317 komentarjev

DANES -49%

Rezervirano 2-krat v zadnjih 6 urah

Družinske sobe Brezplačen WiFi

Priporočeno za 2 odrasla, 2 otroka

Štiriposteljna soba
Postelje: 2 enojni postelji in 1 velika zakonska postelja

Trenutno veliko povpraševanje – le še 1 soba!

Cena za 2 odrasla, 2 otroka za 1 noč: -30% € 103- € 72

Poglej naše zadnje razpoložljive sobe >

Lai Ming Hotel Cosmoland ★
Singapur – Blizu metroja

Ocena gostov Ocena 5,8
183 komentarjev

Rezervirano 7-krat v zadnjih 6 urah

Parkirišče Družinske sobe Brezplačen WiFi

Prepozni ste! Naša zadnja soba je bila razprodana pred nekaj dnevi.
Rezervirali smo našo zadnjo razpoložljivo sobo v tej nastanitvi.

Vaši datumi so zelo priljubljeni! Preverite še druge nastanitve na destinaciji Singapur.

5footway.inn Project Chinatown 2 ★
Chinatown, Singapur – Blizu metroja

Ocena gostov Dobro 7,1
1.124 komentarjev

Vključen zajtrk

Rezervirano 6-krat v zadnjih 6 urah

Brezplačen WiFi

Priporočeno za 2 odrasla, 2 otroka

Štiriposteljna soba

Trenutno veliko povpraševanje – le še 2 sobi!

Ste razmišljali o možnosti, da ste nastanjeni nekoliko dlje stran?

Johor Bahru
22,7 km iz mesta Singapur
154 razpoložljivih nastanitvev *75% ceneje

Nagoya
24,8 km iz mesta Singapur
48 razpoložljivih nastanitvev *73% ceneje

Sekupang
20,3 km iz mesta Singapur
7 razpoložljivih nastanitvev *67% ceneje

Pasir Gudang
19 km iz mesta Singapur
1 razpoložljiva nastanitev *87% ceneje

Batu Ampar
21,9 km iz mesta Singapur
1 razpoložljiva nastanitev *69% ceneje

Masai
22,6 km iz mesta Singapur
7 razpoložljivih nastanitvev *61% ceneje

Letališče Changi
16,2 km iz mesta Singapur
34 razpoložljivih nastanitvev *37% ceneje

Uporabi filter:

Vaš proračun

☐ € 0 - € 50 za 1 noč	2
☐ € 50 - € 100 za 1 noč	63
☐ € 100 - € 150 za 1 noč	51
☐ € 150 - € 200 za 1 noč	40
☐ € 200 + za 1 noč	104

Singapur - top filtri

☐ Hoteli	212
☐ Apartmaji	5
☐ Parkirišče	185
☐ Brezplačen WiFi	102



5 predpogojev za prodajni uspeh

Predpogoj za prodajni uspeh

Kupci prinašajo denar, profit...

Kupcem je vseeno, kako se jaz počutim.

Za uspeh v prodaji je pomemben moj odnos.

Kupec mora biti dobrodošel. Kupca moram zelo dobro poznati.

Kupujemo, da zmanjšamo bolečino, povečamo ugodje.