

Analiza bele tačke – predstavljanje alata

U prethodnom modulu smo razgovarali o tome koliko je važno da mi sami otkrivamo gde još postoje polja za saradnju kod naših klijenata. A pošto ovaj proces ne možemo prepustiti samo njima, prodavci me često pitaju: a kako ja da znam šta još da im predložim? Kako da znam gde su ta polja za unapređenje saradnje? -----

Sećam se da sam se i sama, kao mlada osoba u svetu prodaje, mučila sa ovim. Uvek mi je nekako bilo neprijatno da nudim kupcima još nešto, a da pri tom ne ispadnem nametljiva. I uvek sam se pitala – a šta ako im nudim nešto, što njima ne treba? Pokvatiću odnos, pa možda neće naručiti ni ono, što im zaista treba. -----

A onda sam, pre jedno 10-tak godina, bila na jednom odličnom treningu, gde su nam predstavili alat uz pomoću koga sam mogla da uradim preciznu analizu klijentovih potreba i moje ponude i da dođem do odgovora: A šta je to, što mogu da im ponudim od mojih proizvoda odnosno usluga, a da im stvarno treba i na kojoj sugestiji će mi biti zahvalni? -----

Sada ću, dakle, taj alat predstaviti i tebi. Nazivamo ga Analiza bele tačke. Ovaj alat je intuitivan i jednostavan za korišćenje, a preporučujem ti da ga za svakog svog kupca odnosno klijenta koristiš jednom godišnje, nije potrebno češće. I koristi ga samo kod svojih većih klijenata, jer rad na njemu podrazumeva određenu količinu vremena. Ali zato kad uložiš to vreme, tačno ćeš znati na čemu još da radiš sa njima, gde postoji mogućnost za rast i na šta da se fokusiraš u svom budućem radu.-----

E, pa hajde da krenemo redom. -----

Za korišćenje ovog alata je važno da se pripremiš. Najpre je potrebno da pripremiš celokupan spisak proizvoda i usluga koje tvoja kompanija nudi. A ako se, na primer, bavite prodajom nekih sitnih delova za mašine ili pak prodajom metražnog tekstila na veliko, naravno da nećeš pobrojati sve proizvode – tad pobroj grupe proizvoda odnosno usluga. Tvoj spisak bi trebalo da ima oko 10-tak stavki, ne više. Može manje, ali više stvarno ne bi imalo smisla.

Predlažem, da odmah malo provežbamo. Uzmi sada list papira i olovku – a možeš i sve raditi u kompjuteru – i onako otprilike navedi 10-tak proizvoda ili grupa proizvoda ili usluga koje prodajete. Hajde, sad zaustavi video, pa nastavljamo kad završiš.

Dobro – napisao odnosno napisala si nekih 10-tak proizvoda odnosno usluga koje prodajete? U redu. To nam je potrebno za početak. Evo kako bi to kod mene izgledalo – mi imamo treninge za prodaju, a ja bi ih onda svrstala u grupe, na primer: Upravljanje aktivnostima prodavaca, Liderstvo u prodaji, Razvoj zaposlenih u prodaji, pa onda Prodaja velikih poslovnih prilika, Pa prodaja novim kupcima, Pregovori u prodaji itd.

Idemo dalje. Sad pravimo drugi spisak. U prethodnom spisku smo se fokusirali na firmu u kojoj radiš i na vaše proizvode odnosno usluge koje

Dobro...Idemo sad dalje. Sada imamo spisak vaših proizvoda odnosno usluga, a drugi spisak sadrži sektore odnosno odeljenja firme jednog od tvojih kupaca.

Tabela treba da ima onoliko redova, koliko si nabrojao odnosno nabrojala da vi imate proizvoda ili grupa proizvoda, plus jedan. Na primer – ako imate 8 grupa proizvoda, napravi tabelu sa 9 redova.

Proizvod/Usluga 1						
Proizvod/Usluga 2						
Proizvod/Usluga 3						
Proizvod/Usluga 4						
Proizvod/Usluga 5						
Proizvod/Usluga 6						
Proizvod/Usluga 7						
Proizvod/Usluga 8						

	Sektor / Lokacija	Sektor / Lokacija	Sektor / Lokacija	Sektor / Lokacija	Sektor / Lokacija	Sektor / Lokacija
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						
46.						
47.						
48.						
49.						
50.						
51.						
52.						
53.						
54.						
55.						
56.						
57.						
58.						
59.						
60.						
61.						
62.						
63.						
64.						
65.						
66.						
67.						
68.						
69.						
70.						
71.						
72.						
73.						
74.						
75.						
76.						
77.						
78.						
79.						
80.						
81.						
82.						
83.						
84.						
85.						
86.						
87.						
88.						
89.						
90.						
91.						
92.						
93.						
94.						
95.						
96.						
97.						
98.						
99.						
100.						

	1	2	3	4	5	6
Proizvod/Usluga 1						
Proizvod/Usluga 2						
Proizvod/Usluga 3						
Proizvod/Usluga 4						
Proizvod/Usluga 5						
Proizvod/Usluga 6						
Proizvod/Usluga 7						
Proizvod/Usluga 8						

Sada bi, dakle, trebalo da imaš ovakvu tabelu kao što je moja, samo sa vašim proizvodima ili grupama proizvoda i sa sektorima ili lokacijama jednog tvog kupca.

Ako si napravio odnosno napravila ovakvu tabelu, možemo da krenemo sa popunjavanjem. A kako se to radi, videćeš već u sledećem modulu.