



13. Izvozni fokus

14. februarja 2018, Ljubljana



AKADEMIJA
Finance

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?

Benjamin Nikl
Direktor prodaje

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



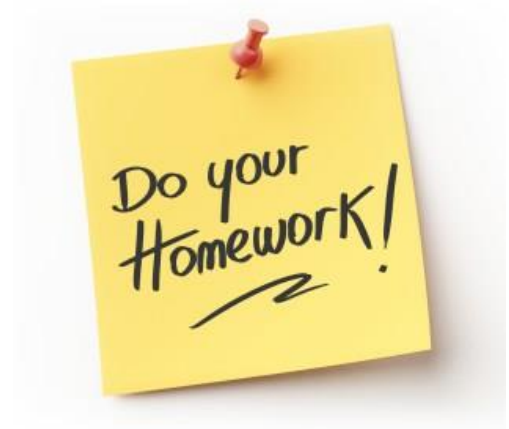
Kaj je bistvo konkurenčnih prednosti?

Da se le-teh objektivno zavedamo in z njihovo pomočjo oblikujemo pristop za najboljši izkupiček z razpoložljivimi resursi.

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?

Poglavitna vprašanja, ki potrebujejo jasen odgovor:

1. Poznavanje področja in konkurentov
2. Kaj je naš cilj
3. Dolgoročnost posla
4. Ekipa (realno stanje)



Segment v katerem delujemo spoznajmo najboljše možno, iz večih zornih kotov, ne le lastniškega.

Ker delujemo že dolgo v nekem segmentu to še ne pomeni, da ga tudi poznamo in se nič ni spremenilo, ali se ne spreminja.

Objektivna SWOT analize nas ter konkurence.

Cilji naj bodo časovno in vrednostno definirani.

Definiran cilj nam dovoli *meriti uspešnost*.

Ciljno usmerjeni sodelavci so bolj učinkoviti 😊 in lažje jih nagradimo...

Različne branže imajo različne zakonitosti sodelovanja.

Vedite ali želite s stranko le enkratni poslovni odnos, ali pa planirate dolgoročno sodelovanje.

Predstavitev vaših konkurenčnih prednosti je zelo povezana s planirano/želeno dobo sodelovanja.

Največkrat naredimo napako ravno pri subjektivnem ocenjevanju naših lastnih zmožnosti oziroma se v kakem segmentu konkretno precenimo.

Realno ocenimo stanje naše ekipe in se ne slepimo, ker nam bo to sicer v nadaljnjih korakih veliko breme.

Objektivna ocena je osnova za planiranje izboljšav.

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



DOLGOROČNOST	DODANA VREDNOST	PREDNOST	STATUS
enkratno	manjša	cena	supplier
kontinuirane dobave	srednja	cena, rešitev, rok dobave	improver
sodelovanje	visoka	odnos, znanje	partner
partnerstvo	srednja-visoka	znanje, sodelovanje	developer

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



Prednost: cena

- Pogosto standardizirani artikli
 - Enkratni nakupi
 - Spletno poslovanje
- Uporabite kot vstopnico ali kot strategijo

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



Prednost: cena, rešitev, rok dobave

- Večina poslov industrializacije (izdelek razvil kupec)
 - Kupcu rešujemo takratni problem
 - Dobra izvedba je ključ do nadaljnjih uspehov
- Poglavitni korak pri gradnji dolgoročnega sodelovanja

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



Prednost: odnos, znanje

- Kupci se obrnejo na vas zaradi določenega znanja
 - Visok nivo sodelovanja s partnerji
 - Izboljšave procesov in izdelkov dvigujejo dodano vrednost
- Višje nivoje donosa dosežemo ravno z izboljšavami

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



Prednost: znanje, sodelovanje

- Visok nivo zaupanja zaradi že dokazane strokovnosti
 - Znanje ekipe narekuje obseg poslovanja
 - Dokaj visok nivo specializacije
- Partnerski odnos nam prinese tudi dolgoročnost poslov

Kaj so lahko naše konkurenčne prednosti za vstop na določen trg?



1. Vedno naredite domačo nalogo.
2. Zavedajte se vaših objektivnih prednosti.
3. Definirajte strategije skladno s postavljenimi cilji.
4. Ne prehitevajte korakov, če niste zreli za to.

Predvsem pa: če niste dosegli želenih rezultatov z neko strategijo, potem ne pričakujte, da jih boste naslednjič, če ne boste nič spremenili.

TAM

