

# KonkurrensAnalys



*No opportunity is ever  
lost.  
Someone else seizes the*

Om kunderna tycker att dina priser är för höga, då har du en svaghet oavsett prisnivå.

En av nycklarna till framgångsrik försäljning är att veta vilken position vi har till konkurrenterna inom ramen för våra kunders mål, behov och problem.

Det är kundernas uppfattning om vår position som gäller inte vad vad vi själva tycker eller tror.

KonkurrensAnalys omfattar:

- identifiering av kundernas problem
- ranking av dig och dina konkurrenters förmåga att lösa problemen utifrån kundens perspektiv
- konkurrentdifferentiering
- plan för hur förbättra konkurrenspositionen

Vi faciliterar denna dag med säljarnas aktuella information om kund(er) och konkurrent(er) med en metod som visat sig vara en av de mest praktiska och enklaste att hantera.

Vi har använt metoden för nationella som internationella KAM team och den har blivit ett självklart verktyg i många säljorganisationer världen över.

## **Metod:**

Workshop, vilket innebär att vi arbetar mycket interaktivt, visuellt och resultatnriktat.

Teori och genomgång av metod och verktyg.

Kund- och produktfakta förbereds av säljteamet

## **Den här dagen ger säljteamet:**

- en tydlig bild om konkurrenssituationen utifrån ett kundperspektiv
- konkreta förslag på åtgärder för att förstärka den egna konkurrenspositionen
- ägarskap till ett fenomenalt verktyg att använda vid varje konkurrensutsatt affär

Omfattning 1 dag

För mer information kontakta:

Helena Åberg, 0708-39 59 68

Kenth Karlsson, 0707-42 11 30