



## Studiu de caz : probleme cu marketingul sau cu departamentul de vanzari? Articol util atat angajatilor cat si angajatorilor!

Articol scris de Marian Rujoiu  
Trainer Extreme Training, Furnizor de performanta  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Mi-a venit ideea abordarii acestei teme, in urma unei intrebari venite in posta electronica de la unul din utilizatorii web siteului [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) . Intrebarea suna cam asa:



„Comercializam anvelope resapate truck-car si as dori sa va intreb cum pot sa conving un client sa cumpere de la firma noastra avand in vedere ca pe piata sunt mai multi importatori?

Grea intrebare. Este grea in primul rand pentru nu ne da nici un reper. Ne spune ce face si ne mai spune ca are concurenta. La problema asta cu totii trebuie sa facem fata. Este evident ca aceasta concurenta este vazuta ca o amenintare. Ce ne ramane de facut? Raspunsul e simplu, trebuie sa ne indreptam catre noi, anume sa facem o radiografie a departamentului de marketing si a departamentului de vanzari!

In continuare voi discuta despre cum putem pune diagnosticul corect, prin referire la domeniul care mi-a fost supus atentiei.

Intr-adevar prin intrebare a sesizat o dificultate importanta la care este supus mediul de vanzari in acest moment, anume numarul mare de importatori si firme straine.

### ANALIZA MARKETINGULUI

Va sfatuiesc sa procedati in felul urmatoar: luati o hartie si un pix si incercati sa clarificati urmatoarele aspecte:

1. care sunt avantajele anvelopelor mele in comparatie cu ale importatorilor?
2. care sunt dezavantajele anvelopelor mele in comparatie cu ale importatorilor?
3. care sunt cele mai dese obiectii ridicate de potentialii clienti?
4. ce oferte speciale au ei?
5. Ce oferte speciale am eu?
6. Cum isi promoveaza produsele?
7. Cum imi promovez eu produsele?
8. Au ei un marketing mai bun? care este marketingul lor?
9. Care este strategia lor de atragere de clienti?
10. Care este strategia mea ?
11. Cum pot imbunatati aceasta strategie?



Acesta ar fi in mare primul set de intrebari la care trebuie sa raspundeti

---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,  
B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



Ulterior obtinerii raspunsului la aceste intrebari veti avea datele necesare pentru construirea unei strategii de marketing eficiente.

## ANALIZA DEPARTAMENTULUI DE VANZARI

Urmatorul pas, care ar fi de fapt intrebarea cu numarul 10..si intr-adevar valoreaza 10 puncte. Am agenti de vanzari buni? sunt ei motivati sa vanda?

Fara agenti de vanzari buni (sau personalul angajat la depozit) nu veti reusi sa vindeti foarte mult. Un lucru este clar, odata ce ai o strategie de marketing care sa aduca potentialii clienti in depozitul tau de anvelope, odata ajunsi aici trebuie sa-i convingi sa cumpere. Lucrurile sunt foarte simple. Odata intrat un client in depozitul tau, acesta s-a gandit macar o clipa ca ar putea cumpara de la tine. In plus acesta nu ar intra daca nu ar avea nevoie de asa ceva cel mai probabil!

Din acest punct in care potentialul client intra in depozitul de anvelope e sarcina agentului de vanzari ca acel om sa plece cu un set de anvelope. Daca nu are cumva banii la el, trebuie convins sa se intoarca. Agentul dumneavoastra de vanzari trebuie sa fie un foarte bun vanzator. el trebuie SA STIE sa vanda. El trebuie sa stie sa intre rapid "sub pielea" potentialului client, sa fie capabil sa raspunda si sa amorseze obiectiile ridicate de cumparator. Din aceasta cauza avem noi trainerii o meserie de viitor.

Toate companiile care vor sa aiba un profit trebuie sa investeasca in instruirea personalului. Luati exemplul multinationalelor care investesc foarte mult in instruire. De ce credeti ca fac acest lucru? raspunsul e foarte simplu: Pentru a fi cei mai buni, cei mai performanti. In cursurile noastre, noi instruim cursantii sa intre in mintea unui om si sa-l convinga. Cursul de vanzari in schimb este centrat pe procesul vanzarii, pe probleme punctuale cum ar fi contracararea obiectiilor.

## DIAGNOSTICUL CORECT

In final as vrea sa va dau si o solutie pentru a afla cum puteti face fata problemei importurilor de anvelope.

Trebuie sa raspundeti la doua intrebari:

1. cati clienti intra in magazinul sau depozitul meu?
2. cati dintre acestia cumpara?

**MARKETINGUL:** Daca raspunsul la prima intrebare este multumitor pentru dumneavoastra atunci inseamna ca aveti un marketing bun. Daca in schimb sunt putini care intra, inseamna ca aveti nevoie de o strategie de marketing, pentru atragerea de clienti!



**DEPARTAMENT VANZARI:** La a doua intrebare, lucrurile stau in felul urmator. Cati din 10 potentiali clienti cumpara? daca mai putin de 7 oameni din 10 au intrat in depozitul dumneavoastra si nu au cumparat nimic inseamna ca nu aveti agenti potriviti sau au nevoie de instruire...sau nu sunt motivati sa vanda. Un sfat pentru marketing pe care i l-am dat clientului PS> nu uitati si de instrumentele online de marketing, de exemplu: Intrati pe google si dati numele dumele dumneavoastra sau numele firmei. Cate rezultate a gasit? Apoi dati

---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro), *Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!*,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



cautare Extreme Training (compania mea). Comparați rezultatele și veți vedea dacă ați fructificat această oportunitate îndeajuns!

Articol scris de Marian Rujoiu, Trainer Extreme Training!

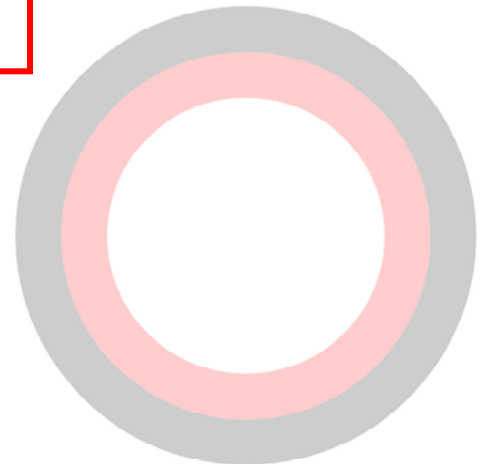
<http://www.traininguri.ro>



**Traininguri în Cluj, Iași, Timișoara și București destinate atât persoanelor fizice cât și companiilor:**

- \* Management de Proiect
- \* Curs Manipulare
- \* Time Manager
- \* Comunicarea în Afaceri
- \* Managementul Schimbării
- \* Motivare Non-Financiară
- \* Negociere și Comunicare
- \* Dezvoltare Personală și Leadership
- \* Dezvoltare Managerială și Leadership
- \* Manipulare în Vânzări
- \* Teambuilding inteligent
- \* Training personalizat pentru companii

Detalii [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

**Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!** ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---