

LALIZAS



Lofrans!
WINDLASSES
THE ORIGINAL WINDLASS

MAX
POWER
CONTROL TO THE MAX

LALIZAS
Simply life saving

Nuova Rade
Marine - Plastics Technology Experts

OCEAN
"FENDING", INNOVATION AND EXCELLENCE

antipiros



ARIMAR

ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ COVID-19 ΕΠΟΧΗ

Presentation by: Dr. Αναστάσιος Γαλανάκης,
Vice President & Chief Commercial Officer
LALIZAS HELLAS

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ



Εμπορική παρουσία σε 130 χώρες

- ✓ 15 ιδιόκτητα branch offices
- ✓ 7 εργοστάσια
Ελλάδα, Βουλγαρία, Ιταλία, Κίνα
- ✓ 15.000 εμπορικοί συνεργάτες
- ✓ Περισσότεροι από 100 Account Managers σε όλον τον κόσμο



Περισσότερα από
10.000 προϊόντα

6 κέντρα διανομής
ΗΠΑ, Ντουμπάι, Βέλγιο,
Ιταλία, Ελλάδα, Κίνα



Ναυτιλιακός εξοπλισμός με τις
αυστηρότερες πιστοποιήσεις ποιοτικού
ελέγχου ISO 9001

200 service stations παγκοσμίως

Καινοτόμα & αποτελεσματική
after-sales υποστήριξη

"Ο ηγέτης της Ευρώπης στην αγορά ναυτιλιακού εξοπλισμού με περισσότερα από 50 χρόνια εμπειρία στην κατασκευή και το εμπόριο."



SALES FORCE

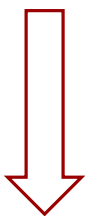
- ✓ 150 Account Managers παγκοσμίως
- ✓ 2000 ημέρες ταξιδιών στο εξωτερικό ετησίως
- ✓ Επαγγελματικά ταξίδια σε πάνω από 70 χώρες
- ✓ 4 χρόνια εμπειρίας σε εφαρμογή πρακτικών Η2Η πωλήσεων



COVID-19 ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ



- ✓ Κλειστά σύνορα
- ✓ Ακύρωση εκθέσεων του κλάδου και επαγγελματικών ταξιδιών
- ✓ Έλλειψη προσωπικής επαφής με τους πελάτες



Νέο Μοντέλο Εργασίας



Διαφορετική προσέγγιση case by case ανά περιοχή πωλήσεων



ΠΡΟΚΛΗΣΗ 1: Διατήρηση Επικοινωνίας με τους Πελάτες

Η επόμενη μέρα των sales meetings

Tele-conferences με συμμετέχοντες:

- ✓ Sales & Account Managers των επιμέρους Sales Departments
- ✓ Category/ Product/ Service Managers & Buyers
- ✓ 3-4 πελάτες χωρίς conflicts μεταξύ τους με κοινά χαρακτηριστικά στην αγορά

Στενές σχέσεις

Άμεση εικόνα

Loyalty πελατών

Αλληλεπίδραση



Εκπαιδευτικές Επισκέψεις Πελατών

Επισκέψεις Τεχνικών Διευθυντών & Purchasing Managers στις εγκαταστάσεις του εργοστασίου της εταιρείας στην Ελλάδα

- ✓ Live εκπαίδευση & παρουσίαση των προϊόντων
- ✓ Άμεση επαφή με τον τρόπο παραγωγής & την τεχνογνωσία
- ✓ Συμμετοχή εξειδικευμένων τεχνικών ομάδων



ΠΡΟΚΛΗΣΗ 2: Εκπαίδευση Πωλητών

Νέα Εποχή Διαπροσωπικής Επικοινωνίας Με Σκοπό τη Διατήρηση της Προσωπικής Επαφής

- ❖ Video Conferences
- ❖ Social Media
- ❖ Meetings Simulation με χρήση ηλεκτρονικών εργαλείων
- ❖ Κατανόηση των νέων αναγκών των πελατών οι οποίοι έχασαν τη δυνατότητα προσωπικής επαφής
- ❖ Συμμετοχή σε ψηφιοποιημένα σεμινάρια, εκθέσεις & forums
- ❖ Web market research



ΠΡΟΚΛΗΣΗ 3: Εντατικοποίηση των Μεθόδων Πωλήσεων

- ❖ Ενίσχυση πελατειακών σχέσεων μέσω web
- ❖ Αύξηση μέσης αξίας καλαθιού/ B2B αγορών ώστε να καλυφθεί ομαλά το κενό της περιόδου παύσης αγοροπωλησιών
- ❖ Ενίσχυση cross-selling & up-selling μεθόδων πωλήσεων
- ❖ Κατανόηση & αντιμετώπιση του φόβου της επόμενης μέρας των πελατών

Φόβος για τις επικείμενες αγορές, την αποθήκευση stock, οικονομική ανασφάλεια



Σας ευχαριστώ

