

Gm-Vip 77

Mestertervezés

Vezető és vállalkozásfejlesztés

ESETTANULMÁNY

/Startup/



gmvip77.hu

Tisótzki István W: gmvip77.hu

M: +36 30 737 5554

Mail: uzletiterv@gmvip77.hu



Kedves Partnerünk!

A szolgáltatás eszközrendszerével – 75+ darab üzletfejlesztési vászon un. CANVAS – Magyarországon kevésbé, vagy egyáltalán nem ismert módon végzünk vezetői élet és vállalkozásfejlesztést.

Gyorsabban, kevesebb erőforrásból tudunk A-ból B-be jutni a legfejlettebb eszközökkel és mentori iránymutatással. A startup világban és a technológiai cégeken túl ezek a módszerek egyre gyorsabban terjednek a „hagyományos” vállalatoknál és vállalkozásoknál is.

A magyar kis-, közepes vállalati szektorban működő cégek gyors fejlődéséhez járulunk hozzá.

A szolgáltató minősített mentor, tanácsadó startupok és KKV szektor döntéshozóival működik együtt.

A következő rövid esettanulmány a „Hogyan dolgozunk?” kérdésre ad néhány választ.

Az ügyfeleinkkel titoktartási szerződést kötünk, de kérésére lehetőség van a tanulmányban említett cég vezetőivel beszéni.

Nézzon szét a szolgáltatás weboldalán található információs anyagokban és [Gm-Blog](#) témákban a bővebb tájékozódáshoz.

Amennyiben érdekes lehet Önnek vagy vállalatának, vállalkozásának, kezdjük egy díjmentes beszélgetéssel... utána döntsünk a folytatásról.

Együttműködő partnerünk: Pro Bono mentorálás – B2B globális platform létrehozás, piacra vitele – Supp.li piactér

„...a piactérre különleges élelmiszerek termelői tölthetik fel friss és feldolgozott termékeiket, amelyeket éttermek és séfek megrendelhetnek. A platform fejlesztése mellett a Supp.li ellenőrzi a feltöltött élelmiszerek minőségét, és a teljes logisztika lebonyolítását is magára vállalja. A cég jelenleg Közép-Európában lát el éttermeket, hosszú távú célja pedig az éttermi-termelői ellátási lánc megreformálása egész Európában. Terveik szerint 2022-re a Supp.li Európa meghatározó online piactere lehet.

Kiinduló helyzet:

A Supp.li tulajdonosai már együttműködtek a Design Terminál és a CEU fejlesztői csapatával, amikor eseti megbízással a bevezetés első szakaszában direkt értékesítés témában kértek mentorálást. A következő befektetési körhöz – 150-250 millió Ft – kellett tapasztalatokat gyűjteni, igényt felmérni a célpiacokon (globális piacon – a legkiválóbb éttermek). Együttműködésünk 2017 novemberben kezdődött – 8h konzultáció (személyesen, tulajdonosi és értékesítői csapattal)

Együttműködésünk módjai: 4x2h személyes konzultáció

Néhány téma, fejlesztendő terület, amin dolgoztunk:

- bejutás az éttermekbe – személyes eladás
- hideghívási technikák
- B2B ügyfelek belső működésének megértése
- döntéshozók, érintettek azonosítása – értékajánlat kidolgozás
- az új koncepció eladásának akadályai - kezelésük

Eredmények:

- azonosítottuk – miért nem működött addig
- vevőprofil állítottunk az összes beszerzési döntésben érintett személyre a tipikus célpiacokon – értékajánlatot alkottunk minden szereplőre
- Az áttörést hozó eredmény: az eredeti koncepció az éttermi beszerzőkre és tulajdonosokra, étterem vezetőkre alapozta az eladást. Megtaláltuk a „rejtett kulcsszereplőt”... a séfeket. Globális stratégiát a séfekre alapozott kommunikációra építették
- A séfekre alapozott stratégiával 144 millió Ft kockázati tőkebefektetéshez jutottak

Találjuk meg a Te cégedben levő tartalékokat is!