

## De “Six Battlefields”

### De concurrentie verdringen

#### ➤ Een krachtige methodologie

De meeste bedrijven vandaag de dag zijn gevestigd in volwassen markten, wanneer u als bedrijf wilt groeien is het in eerste plaats belangrijk om marktaandeel op de concurrentie te winnen. In dit opzicht heeft de (potentiële) klant meestal een positieve houding ten opzichte van zijn huidige partner. Het is dus belangrijk om de manier van denken van de klant te veranderen.

Echter, de traditionele SWOT-analyse, positionerings- en de waarde proposities die door de marketing afdeling werden gemaakt, helpen niet meer. Ze richten zich op de totale markt, niet op de concurrent, ze zijn vaak te uitgesproken, etc. En daarnaast ondersteunen ze de perceptie van de klant dat uiteindelijk alle leveranciers vergelijkbaar zijn

Nochtans, als we aandachtig kijken, tonen de profielen van de concurrenten zeer verschillende sterktes en zwaktes. Daar moeten de verkoopteams op voorbereid zijn.

Zij hebben behoefte aan een masterplan dat aangeeft op welke “Battlefields” ze de confrontatie met de concurrentie moeten aangaan om groei voor hun eigen bedrijf te genereren. Best presterende organisaties herkennen systematisch hun key accounts.

Dit is waar het “Six Battlefields” concept, ontwikkeld door Mercuri International, oplossingen biedt. Het identificeert zes “Battlefields” waarin je jezelf moet meten tegenover de concurrentie om de klant te kunnen overtuigen. Elke “Battlefield” vereist een specifieke benaderingsstrategie die ons met succes onderscheid van de concurrent en die de klant uit zijn “iedereen is vergelijkbaar” overtuiging haalt.

- Argumentatie bouwen per “battlefield”
- De klant zijn voorkeur veranderen
- Meerwaarde verkopen
- De pitch drillen

“Deze zeer specifieke aanpak heeft een grote impact en hoge toegevoegde waarde voor ons gehad”

*David Varey, manager Central Commercial Business Velux Group, responsible for implementation of ASE*

## ➤ Resultaten na de workshop

Na afloop van de workshop zijn uw verkopers in staat een mind-set te realiseren bij klant of prospect welke in beginsel een sterke voorkeur heeft voor uw concurrent.

Het resultaat van de workshop is direct toepasbaar op alle (reeds lopende) verkoopactiviteiten zoals bijvoorbeeld: het terugwinnen van de klant, meer omzet bij bestaande klanten en het winnen van nieuwe klanten.

Het meest optimale rendement wordt behaald wanneer u direct aansluitend op “**The Six Battlefields workshop**” een verkoopcampagne organiseert.



## ➤ De concurrentie verslaan in 5 stappen

1. Vaststellen van het concurrentieveld waarbij de impact bepaald wordt door de nauwkeurigheid van de analyse. Deze intake wordt gedaan met het (sales)management.
2. Het beantwoorden van een online vragenlijst om te bepalen wat volgens uw verkoopteam en het management de verkoopsituaties van ‘vandaag’ en van ‘morgen’ zijn.
3. Voorbereiden van ‘**The Six Battlefields workshop**’ met (sales)management.
4. 2 daagse ‘The Six Battlefield workshop’ met de gehele verkooporganisatie. Marketing en productmanagement kunnen aansluiten.
5. Implementatie, borging en coaching op de verkoopcampagne.