



«Σκιαγραφώντας τον Πωλητή του Αύριο»



Δεκέμβριος 2017



Είναι γεγονός ότι βιώνουμε τη μακροβιότερη και εντονότερη οικονομική ύφεση των τελευταίων ετών όχι μόνο σε ελληνικό αλλά και σε ευρωπαϊκό επίπεδο γεγονός που έχει αλλάξει δραματικά όχι μόνο την αγοραστική δύναμη & τη συμπεριφορά αλλά και τις απαιτήσεις των Ελλήνων καταναλωτών.

Σε αυτό το δυσμενές πλαίσιο, η συνείδηση των καταναλωτών έχει αλλάξει. Οι έρευνες ικανοποίησης πελατών αναδεικνύουν ένα αυστηρότερο & λιγότερο πιστό καταναλωτικό πρότυπο.

Σε αυτό το πλαίσιο, το ΙΠΕ αισθάνθηκε την ανάγκη να διερευνήσει & να προσδιορίσει τις έννοιες που προβάλλονται στην έννοια «πωλητής» & να εντοπίσει τις προκλήσεις του αύριο ώστε να βοηθήσει τα μέλη του να προετοιμαστούν καλύτερα & να ενισχυθούν στρατηγικά.

Η υλοποίηση μίας ερευνητικής μελέτης δύο σταδίων, ποσοτικής & ποιοτικής έρευνας σε ανθρώπους των πωλήσεων διαφορετικών βαθμίδων και κλάδων ανέδειξε σημαντικά insights για τον πωλητή του σήμερα και του αύριο καθώς και στρατηγικά θέματα που καλούνται να διαχειριστούν οι διοικήσεις, οι εταιρείες, οι μάρκες & οι κλάδοι συνολικά.



Σε έναν κόσμο που γίνεται ολοένα και πιο **digital**, ο πελάτης λειτουργεί όλο και πιο **digital & συναλλάσσεται με μάρκες που ταυτίζεται ή απορρίπτει σε αξιακό επίπεδο**, οι απαιτήσεις που καλούνται να καλύψουν οι πωλητές των φυσικών καταστημάτων είναι σημαντικές & διαφοροποιημένες.

Είναι λοιπόν **επιβεβλημένο, να ενισχυθούν οι front liners: Πως μπορεί να γίνει; Ποιες διαστάσεις πρέπει να ενισχυθούν και γιατί; Ποιες αλλαγές καλούνται να κάνουν οι εταιρείες, ο κλάδος των πωλήσεων συνολικά;**

Επικοινωνήστε μαζί μας για να αποκτήσετε πρόσβαση στην πλήρη μελέτη του **ΙΠΕ «Ο Πωλητής του Αύριο»**. Είναι σίγουρο ότι θα είναι μία κίνηση στρατηγικής αξίας.