

ARVO-PLUS

Yrityksen kilpailukyvyyn parantaminen Asiakkaan Arvokokemusta kehittämällä

Valmennus 5. – 6. 5. 2010 Hyvinkään Vanhalla Villatehtaalla, Tecvillassa

TUPLAA TULOKSESI - TAKUULLA

Mieti seuraavia kysymyksiä yrityksesi osalta huolellisesti

- Olemme hintakilpailussa
- Meidän on vaikeata pärjätä kilpailussa
- Poikkeamme kilpailijoista kovin vähän
- Kannattavuutemme on epätydyttävä tai kehittymässä sellaiseksi
- Markkinaosuutemme on epätydyttävä tai kehittymässä sellaiseksi
- Toimintaamme leimaa tehottomuus
- Kasvu on liian hidasta tai kokonaan pysähtynyt
- Tuottavuutemme on epätydyttävä tai kehittymässä sellaiseksi
- Työskentelyilmapiirimme ei ole kovin hyvä
- Sovitut toimenpiteet eivät toteudu
- Olen tyytymätön yrityksesi nykytilaan

Jos vastauksesi on yhteenkin yllä olevista kysymyksistä **"Kyllä"**, on organisaatiosi asiakaslähtöisyys riittämätön tuottamaan asiakkaalle ylivoimasta arvoa, ja sinun kannattaa pohtia tähän valmennukseen osallistumista.

Älä tule tähän valmennukseen, jos

- et halua muuttaa toimintojasi mitenkään
- et voi tai halua kasvattaa toimintaasi
- mielestäsi on olemassa vain yksi tapa tehdä bisnestä alallasi

Kuvaus:

Asiakas haluaa valita vaihtoehdon, joka tuottaa hänelle enemmän hyötyä. Valmennuksessa opetellaan mekanismit, joilla asiakas tekee Hyöty-arvionsa ja tutustutaan työkaluihin, joilla tuota **Arvokokemusta** voidaan kasvattaa.

Valmennus toteutetaan

- luennoin, keskusteluin, testein, ryhmäpohdinnoin
- perusteluja, esimerkkejä, työkaluja

Hyötyä.

Kun yritys onnistuu kasvattamaan Asiakkaan **Arvokokemusta**, pystyy se vähentämään kilpailua, nostamaan hintatasoa ja parhaimmillaan pienentämään kustannuksia. Näillä on dramaattiset, positiiviset vaikutukset yrityksen tulokseen ja siten mahdollisuuteen kehittyä ja tuottaa omistajilleen sitä, mitä rahalla voi tehdä.

Asiakkaan **Arvokokemus** on keskeinen vaikuttaja, kun halutaan onnistua

- kilpailuedun luomisessa
- asiakkaan tyytyväisyyden parantamisessa
- tuotekehityksessä
- tuotteistamisessa
- myynnissä ja markkinoinnissa
- viestinnässä
- kilpailukyvyn parantamisessa
- liiketoiminnan kehittämisessä

Arvokokemuksen kasvattamisen vaikutuksen tasot:

1. Yrityksen asiakkaiden tyytymättömyys ja ikävät tilanteet vähenevät
2. Yrityksesi on asiakkaalle ensimmäinen valinta
3. Yrityksesi erottuu asiakkaan silmissä selvästi kilpailijoita parempana
4. Yrityksesi tarjoaa asiakkaalle sellaista arvoa, että kilpailijat eivät siihen asiakkaan silmissä pysty, jolloin kilpailu lähes poistuu

Mm näihin kysymyksiin annetaan vastauksia ja ratkaisuja:

- Mitä Asiakkaan Arvokokemuksen kasvattaminen merkitsee yritykselle?
- Miten Asiakas ajattelee?
- Mistä Asiakkaan tyytymättömyys tai tyytyväisyys muodostuu?
- Millä tasolla yrityksemme on tällä hetkellä?
- Miten Asiakas tekee valintansa?
- Mitkä ovat Asiakkaan valintaperusteet?
- Miksi yritykset epäonnistuvat niin usein?
- Miten kasvattaa Asiakkaan Arvokokemusta?
- Miten erottua kilpailijoista selvästi?
- Onko mahdollista luoda tilanne, jossa voi hinnoitella paljon vapaammin?

Hinta

300 Eur (+ALV) henkilöltä. Hinta sisältää valmennuksen ja aineiston. Hinta ei sisällä ruokailuja tai mahdollista yöpymistä.

Lisätietoa

Plusbox Yritysvalmennus
P. 0400 – 434 790
Kysy tai ilmoittaudu
www.plusbox.fi

F. 0420 – 434 790
info@plusbox.fi
www.arvokokemus.fi