



# Vyhledávač příležitostí

## Vozové parky ČR



**Hledáte cesty, jak zvýšit  
prodej do středních a  
menších firem?**

**Využijte Vyhledávač příležitostí  
pro prodej do fleetů!**



# Proč Vyhledávač příležitostí - Vozové parky ČR?

---

**Vyhledávač příležitostí – Vozové parky ČR je připraven na míru pro prodej do fleetů. Není to „univerzální“ databáze firem.**

**Vyhledá Vám přesně takové zákazníky, jaké chcete mít, a řekne Vám, co dělají a chtějí od:**

- Výrobce / importéra nebo dealera automobilů (osobních a lehkých užitkových)
- Leasingové společnosti
- Pojišťovny
- Dodavatele palivových karet
- Dodavatele servisních prací
- Dodavatele telematických systémů



Vyhledávač příležitostí

INCOMA GIK

blue strategy

### Rychlé výnosy

- Budeme vědět, kam (ne)poslat své obchodníky
- Budeme vědět, kdo je skutečný „A“ zákazník
- Rychlé vybudování nových obchodních příležitostí

### Zvýšení efektivity a znalosti trhu



## Jak to uděláme?

---

1. Společně popíšeme, kde máte obchodní příležitosti
2. Ihned uvidíte, jak jsou velké
3. Obchodníci dostanou přehledné podklady pro jednání
4. Marketing dostane podklady k oslovení, bez plýtvání na plošnou komunikaci, a tudíž dosažení významných úspor
5. Získáte přesnou představu o celém trhu a jeho stavu

Vyhledávač využívá **informace o firmách operujících v regionu ČR**, které kombinuje s **výsledky detailního průzkumu** zaměřeného na využívání produktů a služeb v dané oblasti.

# Kde máme obchodní příležitosti? Příklad pro prodej automobilů



„Aktivační mapa“ rozpadá otázku **„Kde máme šanci něco prodat?“** do detailu potřebného pro výběr firem k oslovení

# Jak jsou příležitosti velké? Příklad pro prodej automobilů



**Vyhledávač příležitostí**  
Vozové parky ČR



## Sumář příležitostí

Přehled počtů firem a objemu pro jednotlivé příležitosti. Zobrazované údaje jsou platné pro firmy vybrané na listu "Firmy".

Příležitosti						
Prodej našim uživatelům rostoucím	Zabránění odchodu zmenšujícím	Opečování "nevěrných"	Prodej do segmentu "Prémiové vozy"	Prodej adeptům na model XYZ	Dosažitelnost	Cílová skupina pro 1. přímou kampaň
<b>Počet firem s příležitostí</b> vše = <b>velká - 1</b> / <b>střední - 2</b> / <b>nízká - 3</b>						
1. Mají naši značku a chtějí růst či obnovovat 2. Mají naši značku a nechtějí růst či obnovovat	1. Mají naši značku a chtějí zmenšovat 2. Mají naši značku a nechtějí zmenšovat	1. Mají naši značku, ale tvoří do 33.5% prémiových značek (jsou nevěrní), 2-Mají naši značku tvořící více jak 33.5% vozů prémiových značek (jsou věrní)	1. Mají 10 a více vozů a mají 2 a více vozů prémiových značek a naši značku, 2. Mají 10 a více vozů a mají 2 a více vozů prémiových značek a nemají naši značku	1. Mají konkurenta našeho nového modelu XYZ a naši značku, 2-Mají konkurenta našeho nového modelu XYZ a nemají naši značku	1-Jsou z Prahy, 2 - jsou v dalších okresech, kde sídlí dealeři	1 - jsou ze segmentu "Prémiové vozy", jsou dosažitelní a nejsou z odvětví automobilový průmysl
5977 = 247 / 1350 / 4380	5977 = 116 / 1481 / 4380	5977 = 451 / 1326 / 4200	5977 = 237 / 388 / 5352	5977 = 65 / 114 / 5798	5977 = 1370 / 742 / 3865	5977 = 251 / 0 / 5726

Sumář obsahuje počet firem s danou příležitostí a velikost příležitosti v Kč, počtech kusů apod.

# Podklady pro obchodníky

## Příklad pro prodej automobilů

Záznamů: 251		Akvizice nových zákazníků		Výběr: jsou ze segmentu "Mají prémiové vozy", jsou dosažitelní a nejsou z odvětví automobilový průmysl"		
Název firmy	IČ	Příležitosti	Firma	Osoby	Služby	Produkty
CENTRA a.s.	18628966	<p>Prodej našim uživatelům rostoucím:1 Počet vozů naší značky:3</p> <p>Zabránění odchodu zmenšujícím:2 Počet vozů naší značky:3</p> <p>Opečování "nevěrných":2 Počet vozů naší značky:3</p> <p>Mají vhodné staré vozy:1 Počet vozů celkem:50</p>	<p>Reality 5. 200 - 299 mil. Kč Plzeňská 3185/5b Praha 15000 251 119 400 251 119 400 251 119 400 251 119 400 <a href="http://www.centra1.cz">http://www.centra1.cz</a></p>	<p>Bohumil Mach Místopředseda představenstva , Generální ředitel</p> <p>Jan Červenka Správa vozového parku cervenka@centra.eu</p>	<p>Fin: Finanční leasing</p> <p>Leas: Jiná</p> <p>Poj: Kooperativa pojišťovna</p> <p>Změny: Rozšiřován Rozšíř.: Ano Eco. uživ: Ne Eco. plán: Ne GPS: Ano Pneu.: Centrálně Pal. karty: Ano Karty dod.: Shell</p>	<p>Značky: Mercedes-Benz Škoda Volkswagen</p> <p>Vozů: 50 Staří: 3,58065 Nájezd: 950000</p> <p>Modely Počet mod. Stáří mod. Nájezd mod. :</p> <p>Mercedes-Benz C 1 2-3 roky 30000 Mercedes-Benz E 1 2-3 roky 30000 Mercedes-Benz Sprinter 1 3-5 let 10000 Mercedes-Benz Vito 1 3-5 let 50000 Mercedes-Benz Ostatní 6 2-3 roky 30000 Škoda Fabia 12 3-5 let</p>

Podklady pro obchodníky - Na jednom listě má obchodník kompletní přehled o firmě. Třídít a vybírat firmy může dle celkové atraktivity, jednotlivých příležitostí a pod.

## Další možnosti

---

- výstup pro direct marketing ve formě „co osoba, to řádek“ s možností výběru pozic
- dohledání vašich stávajících zákazníků a prospektů (dle IČ),
- zařazení do jednotlivých obchodních teritorií (dle PSČ sídla firmy či jinak),
- evidence aktivit pro vyhodnocení jejich efektivity
- cílené a tím efektivní oslovení v rámci pozvání na nějakou akci či distribuci firemních materiálů namísto plošných (drahých) kampaní



Vyhledávač příležitostí

INCOMA GIK

blue strategy

## Krátkodobé přínosy

- Víme, kam (ne)poslat své obchodníky
- Víme, kdo je skutečný „A“ zákazník
- Nové obchodní příležitosti = rychlé výnosy

## Dlouhodobé přínosy

- Zvýšení efektivity
  - Marketing dodává kvalitní obchodní tipy (lead)
  - Obchodníci se mohou plně soustředit na obchodní jednání
- Zvýšení znalosti trhu
  - Sdílení zkušeností v týmu, znalost se neztrácí odchodem pracovníků
  - Firma je „Učící se firmou“



**Přejeme mnoho úspěchů!**

---

**Radovan Mužík  
INCOMA GfK, s.r.o.  
Kavčí Hory Office Park, Na hřebenech II 1718/10  
140 00 Praha 4, Česká republika  
Tel. +420 251 117 550  
Email: muzik@incoma.cz**



**Vyhledávač příležitostí**



 blue strategy