



Konwencja Rynku
Grzewczego, Instalacyjnego
i Sanitarnego

5-6 kwietnia 2017, Łódź

Tomasz Boruc

ZWIĄZEK SHI

zagrożenie

Szanse w technologii sprzedaży

szansa

Dostęp do oprogramowania dla swojej firmy do rozwijania sprzedaży online instalacji

Wzrost sprzedaży online przez dostawców

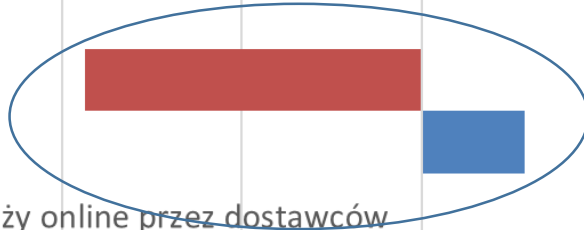
Wzrost sprzedaży online przez nowe podmioty wchodzące na rynek

Wzrost sprzedaży online przez tradycyjnych konkurentów _ hurtownie

Automatyczne przetwarzanie zamówień i technologie kontroli zapasów, (np. technologia EDI)

dystrybutor

producent



-3.00 -2.00 -1.00 0.00 1.00 2.00 3.00 4.00 5.00



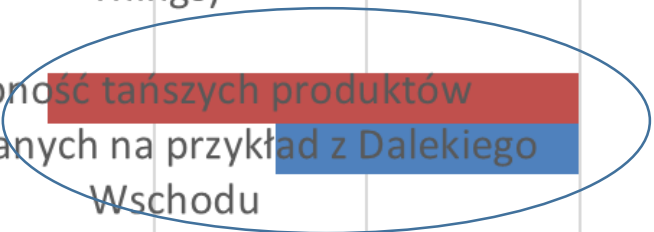
PRODUKTY



Zmiany produktów w związku z rozwojem inteligentnych technologii (np. Internet of Things)



Dostępność tańszych produktów importowanych na przykład z Dalekiego Wschodu



Krótszy cykl życia produktu i problemy ze „starzejącym się” magazynem produktów



Szybkość i zakres wprowadzania do sprzedaży nowych produktów

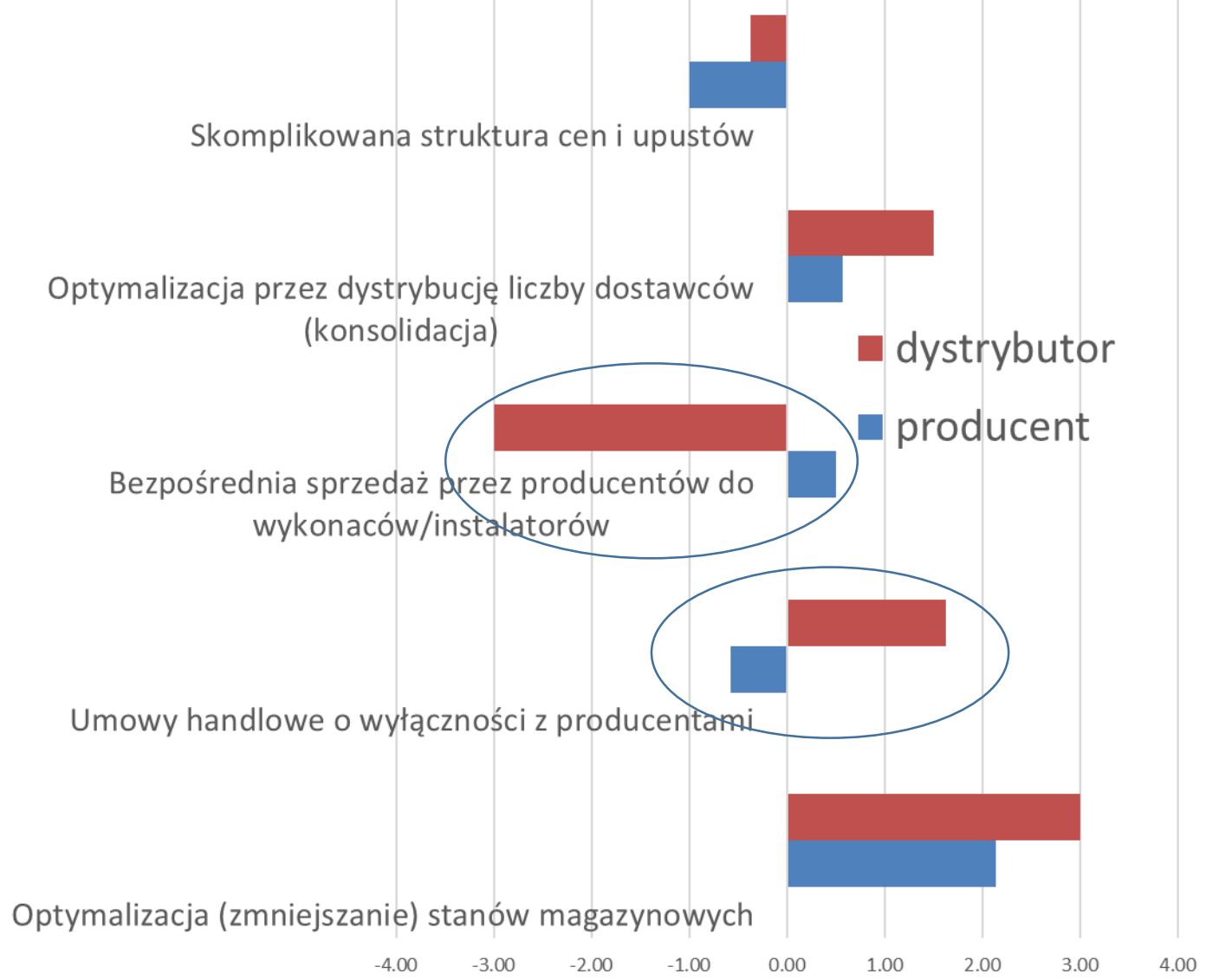


Rosnąca złożoność produktów



■ dystrybutor
■ producent

-3.00 -2.00 -1.00 0.00 1.00 2.00 3.00 4.00



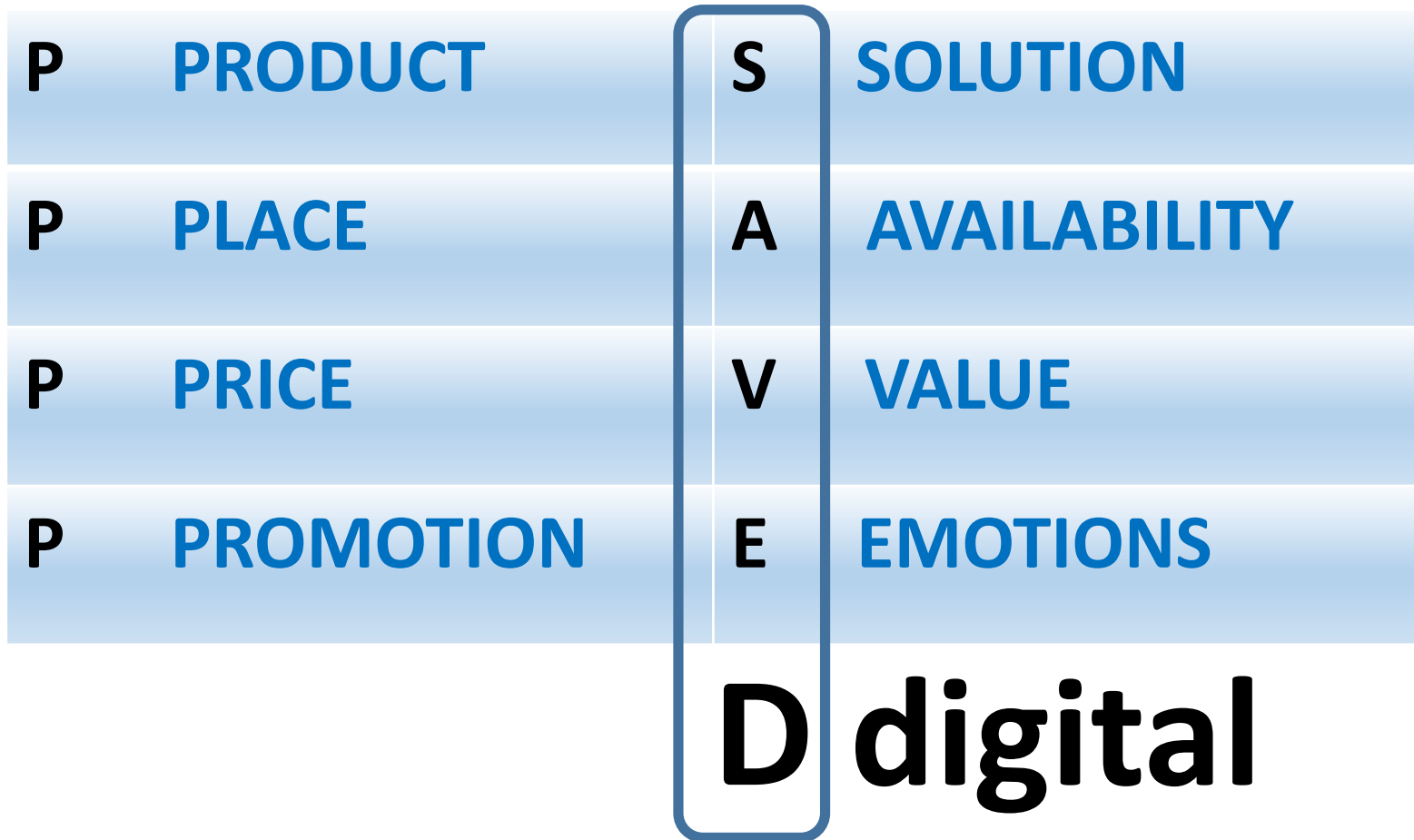
Jakie funkcje spełnia dystrybucja



W obliczu wyboru między produktem od producenta, z którym wspólnie realizują Państwo dystrybucję produktów, a tańszym, alternatywnym produktem, na ile prawdopodobne jest wybranie przez Państwa produktu tańszego?

	producent	dystrybutor
Bardzo prawdopodobne	6%	6%
Prawdopodobne	54%	60%
Mało prawdopodobne	40%	34%

Jak „uratować” tradycyjne 4P marketingu





Konwencja Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarnego

5-6 kwietnia 2017, Łódź

SPONSORZY

