



**KAŽDÝ
PRODÁVÁ**

Každý může komunikovat zdražení a zvýšit zisk

› Mgr. Filip Soukup, KKTS, 22.09.2022




**KAŽDÝ
PRODÁVÁ**

Největší překážka zdražení





▶ Největší překážka zdražení

- ▶ Za tu cenu bych si to sám nekoupil
 - ▶ Přijdu o zákazníky
 - ▶ Konkurence je levnější
 - ▶ Obchodník to nebude chtít prodávat
 - ▶ Nevím jak a o kolik
- 




**KAŽDÝ
PRODÁVÁ**

Strategie zdražení

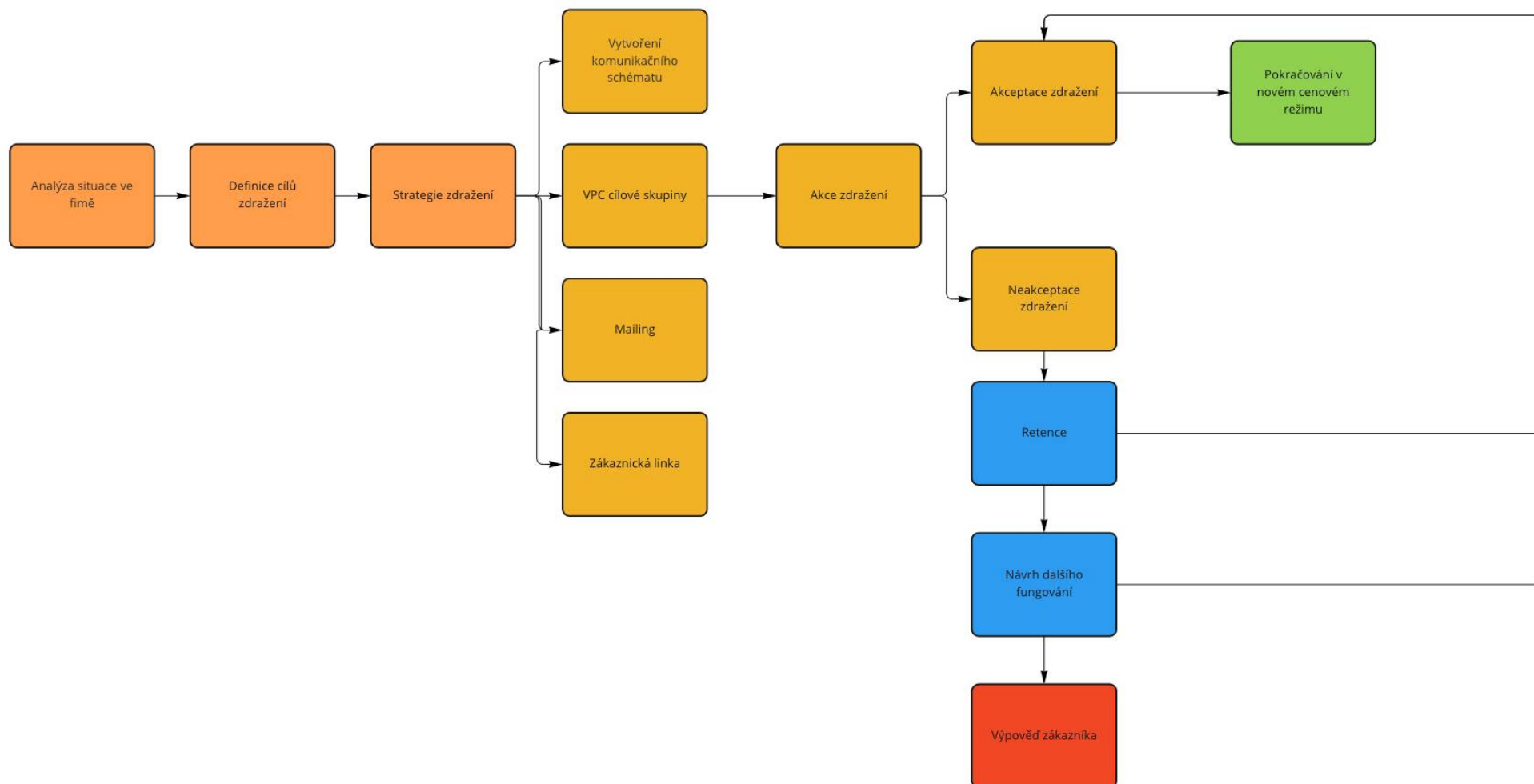




► Strategie zdražení


- › Předcházím
 - › Řeším, když ...
 - › Hasím
- 

Strategie zdražení





► Tipy pro komunikaci zdražení

- Bud'te pravidelně v kontaktu se zákazníkem i mimo zdražování
 - Komunikujte inovace s dopadem pro zákazníka
 - Zdražujte do pozitivna
 - Ukazujte data
 - Vytvořte zákaznickou podporu (retenci)
 - Komunikujte jako tým (MY)
- 



Časová osa





**KAŽDÝ
PRODÁVÁ**







**KAŽDÝ
PRODÁVÁ**

Těšíme se na spolupráci

› Filip Soukup, KKTS, Plzeň