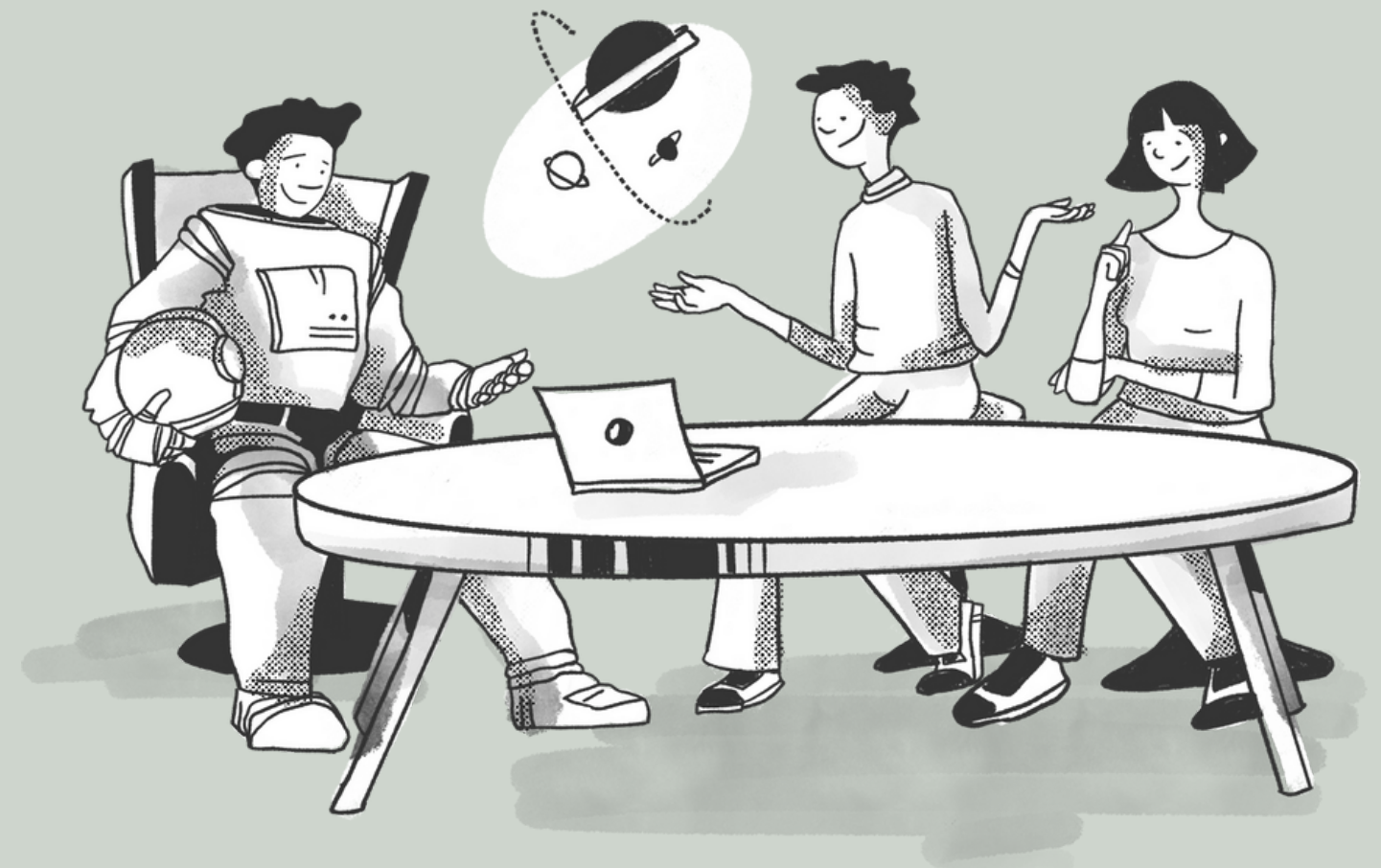


Založení obchodního oddělení & Uzavření obchodu s CERN

NANOPOWER PŘÍPADOVÁ STUDIE



Obsah

- 03 Představení společnosti & Cíle
- 05 Prodejní strategie
- 08 Implementace nástrojů
- 11 Nábor obchodního týmu
- 13 Prodejní vyjednávání
- 15 Celkové výsledky



Nano Power, a.s.

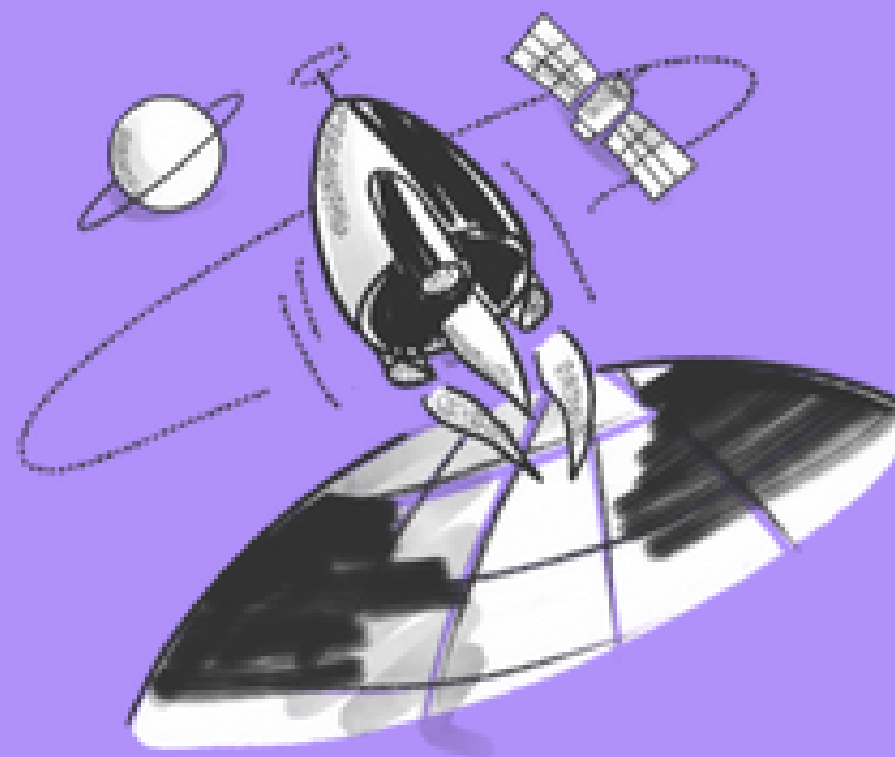
Nano Power, a.s. je výhradním distributorem baterií Altairnano a Yinlong LTO v Evropě.

Dodávané bateriové systémy jsou zaměřeny na velmi vysoký výkon. Jsou optimalizovány pro desítky tisíc cyklů, určeny i pro ty nejnáročnější aplikace a kladou velký důraz na odolnost materiálu a bezpečnost provozu.

Cíl

CEO a zakladatel František Šťastný založil tuto společnost před lety sám s jasnou vizí dobýt evropský trh s novou technologií LTO. Znal trh a viděl příležitost. Prvních několik let působil u jednoho klíčového zákazníka. Pak se rozhodl posunout dál a začít s proaktivním prodejem a novými akvizicemi. To byl okamžik, kdy se naše cesty setkaly.

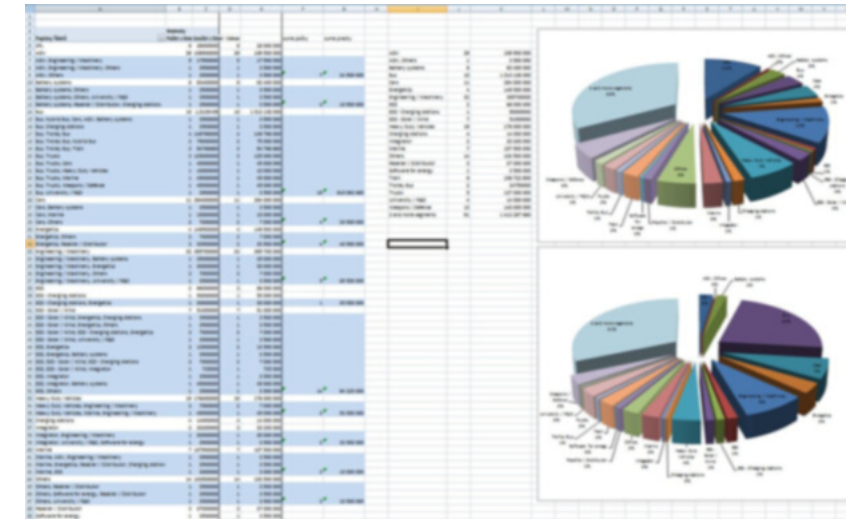
PRODEJNÍ STRATEGIE



Průzkum trhu

Firma fungovala dobře a produkt byl na velmi vysoké úrovni, což byl skvělý výchozí bod pro zahájení prodeje. Této situace jsme využili k provedení komplexního průzkumu trhu a vytvoření databáze potenciálních zákazníků.

Původní úzký seznam několika potenciálních zákazníků jsme rozrostli na stovky potenciálních leadů. Později je začal obchodní tým zpracovávat a měnit v potenciální zákazníky.



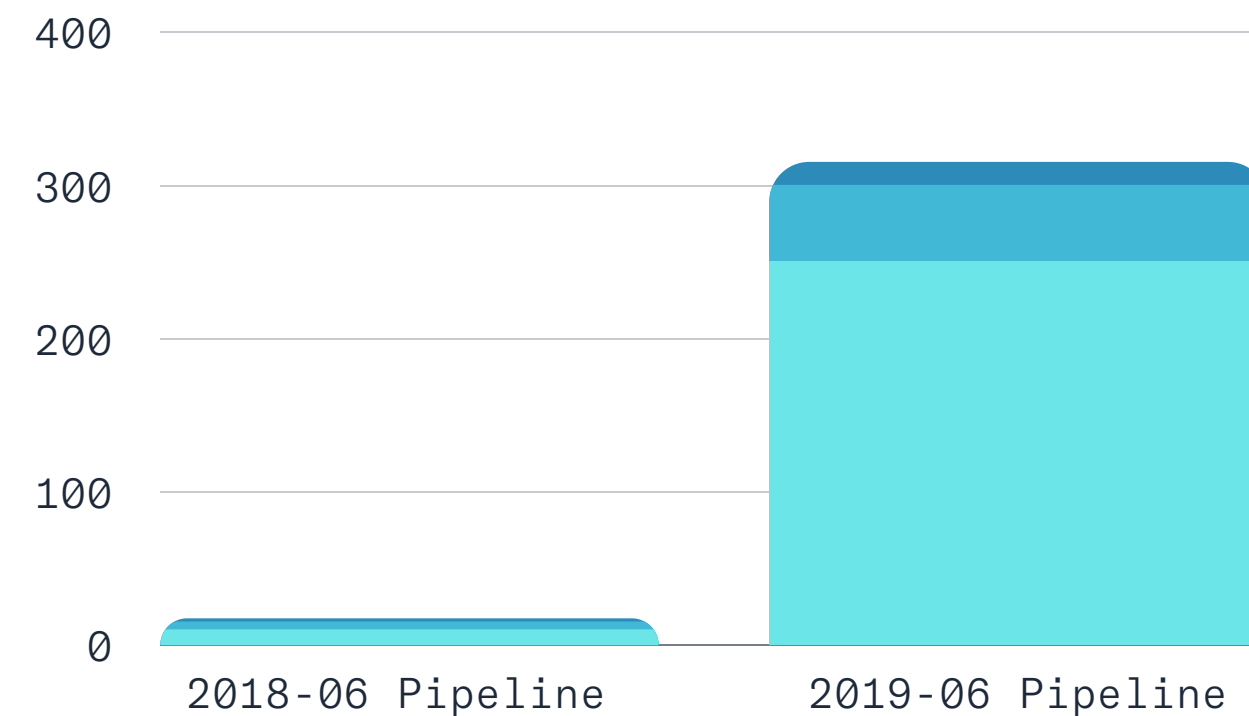
Prodejní Strategie

Strategie byla rozdělena do dvou oblastí - kontinuální prospekting a přímý prodej s cílem průběžně uzavírat "dveře otevírající" obchody a za druhé s dlouhodobým cílem účastnit se velkých mezinárodních tendrů a získat game changera.

Na největším tendru jsme pracovali několik měsíců a měl hodnotu 1,4 miliardy dolarů.

Pipeline poté, co jsme se připojili>>>

- Oslovované leady
- Obchody s aktivními jednáními
- Žhavá vyjednávání



IMPLEMENTACE NÁSTROJŮ

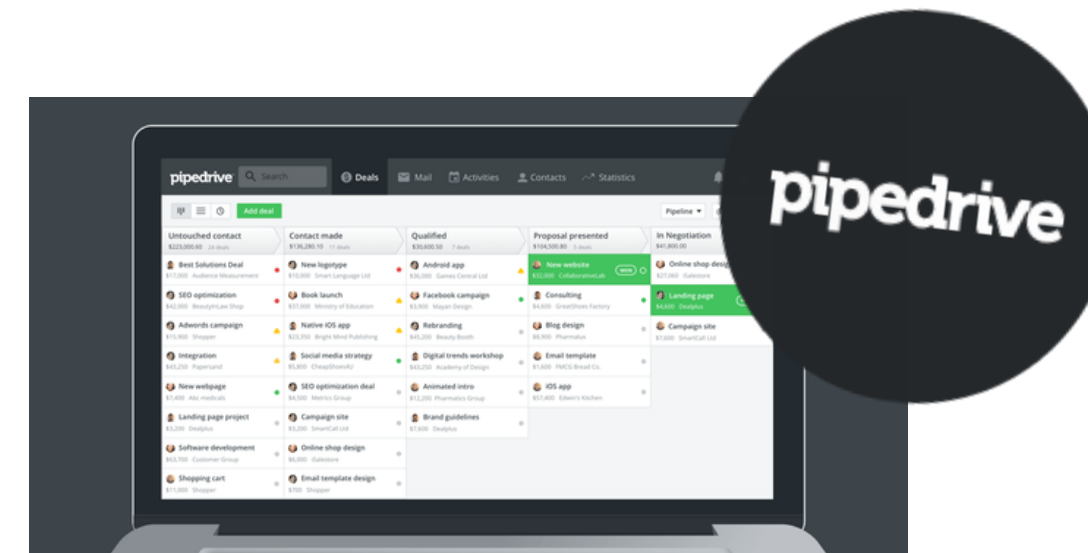


Vytváření & implementace nástrojů

Během průzkumu trhu jsme vytvořili rozsáhlý seznam potenciálních zákazníků, který jsme importovali do nového CRM systému Pipedrive.

Celé nastavení systému jsme provedli na základě prodejního procesu klienta, cílového trhu a klíčových kvalifikačních parametrů zákazníka.

Vzhledem k tomu, že tvorba nabídky a výpočet ceny byl velmi složitý a časově náročný proces, vytvořili jsme komplexní xls kalkulátor cen s využitím vzorců a dalších funkcí, abychom jej co nejvíce zjednodušili. Tvůrce nabídky (prodejce) musel pouze zadat specifikaci baterie zákazníka a nástroj vypočítal, jaké složení baterie je třeba použít a za jakou cenu. Všechny specifikace a ceny baterií se navíc automaticky objevily v oficiální šabloně cenové nabídky.



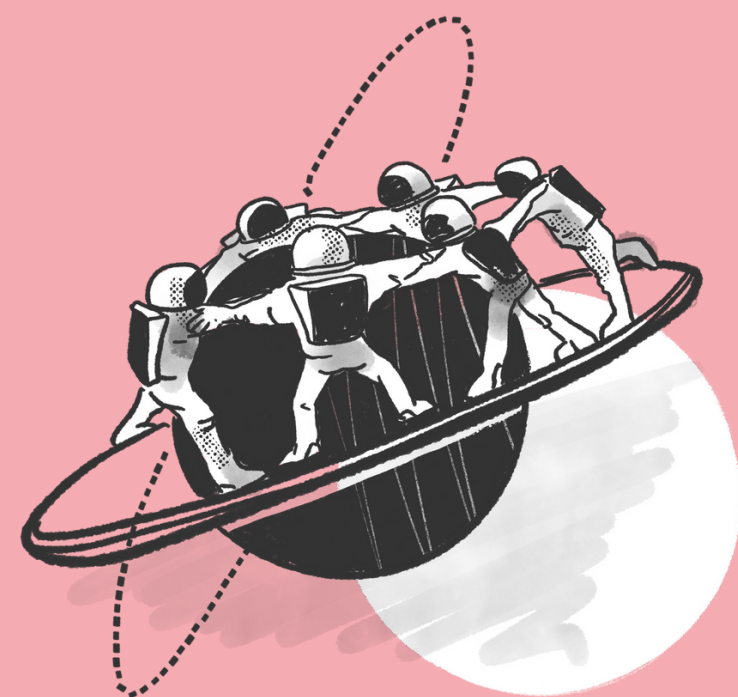
Offer Creator v.1.4 - Calculator				client name	
Customer Assumptions		24V 70 Ah Battery Module	BMU	LMU	
Application	Industrial	Energy	1,400 kWh		
Required energy		Power	200 kW		
Required power		Capacity	600 Ah		
Required capacity		Voltage	24 V		
Required voltage		Voltage range	17	27.5 V	
Required charging		Weight	25 kg	6,000	6,007 kg
Required (maximum) weight					
Design Our Solution - Basic Features		Our Solution - Technical parameters		How does our solution match?	
Number of modules with BMU in a 100VAC SET	1	Energy	1,400 kWh	95.0%	
Number of sets in 100VAC SET	1	Power	200 kW	100%	0 means use fit,
Number of BMUs	1	Capacity	600 Ah	98.0%	98.0% means use
Number of LMUs	1	Voltage	24 V	100%	100% means use
		Voltage range	17	95.0%	95.0% means use
		Weight	25 kg	95.0%	95.0% means use
		Current	80 A	100%	100% means use
		Weight	60 kg	95.0%	95.0% means use
				95.0%	95.0% means use
Calculation		Final Price Calculation			
Profit/Markup / Discount	20% / No Dis / 0%	Price of modules	40 700 EUR		
Box		Price of all BMUs	200 EUR		
Cooling system	NO	Price of all LMUs	4 907 EUR		
Transportation	NO	Price of the whole pure battery system	55 807 EUR		
Customs to EU	NO	Price of the box	0 EUR		
New voltage Cables	NO	Price of cooling system	0 EUR		
Prevent price for which company / emp of cables	2000 Weighted	Price of new voltage cables	0 EUR		
Include connectors, cables and a rack	NO	Price of connectors, cables and rack	0 EUR		
		Price of all additional features	0 EUR		
		NET price of the solution	55 807 EUR		
		Price of the box	0 EUR		
		Price of the box with Customs to EU	55 807 EUR		
		Price of Transportation	0 EUR		
		NET price with Customs and Transport	55 807 EUR		
		Price of connectors, cables and a rack	0 EUR		

Vytváření & implementace nástrojů

Vytvořili jsme novou verzi prodejní prezentace s větším zaměřením na zákazníka s cílem přimět ho, aby se identifikoval a řešil své potřeby a problémy, kterými prochází. Později jsme tuto prezentaci pomohli přetvořit do nového grafického návrhu.



TÝM

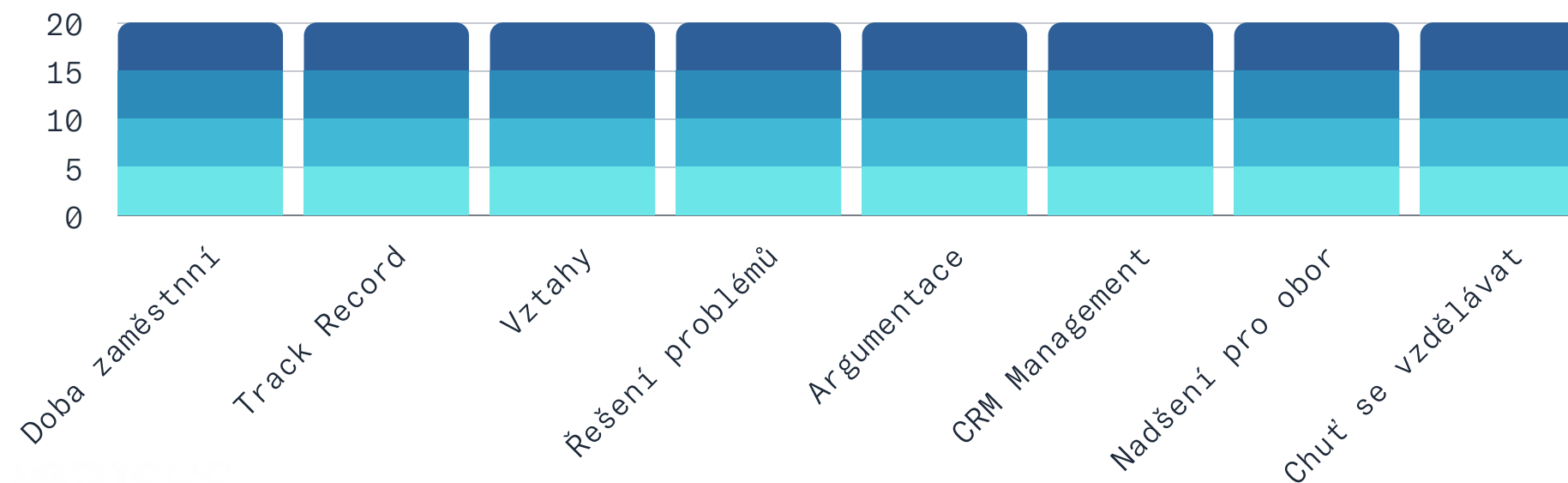


Nábor prodejního týmu & - Tvorba Systému odměn (bonusů)

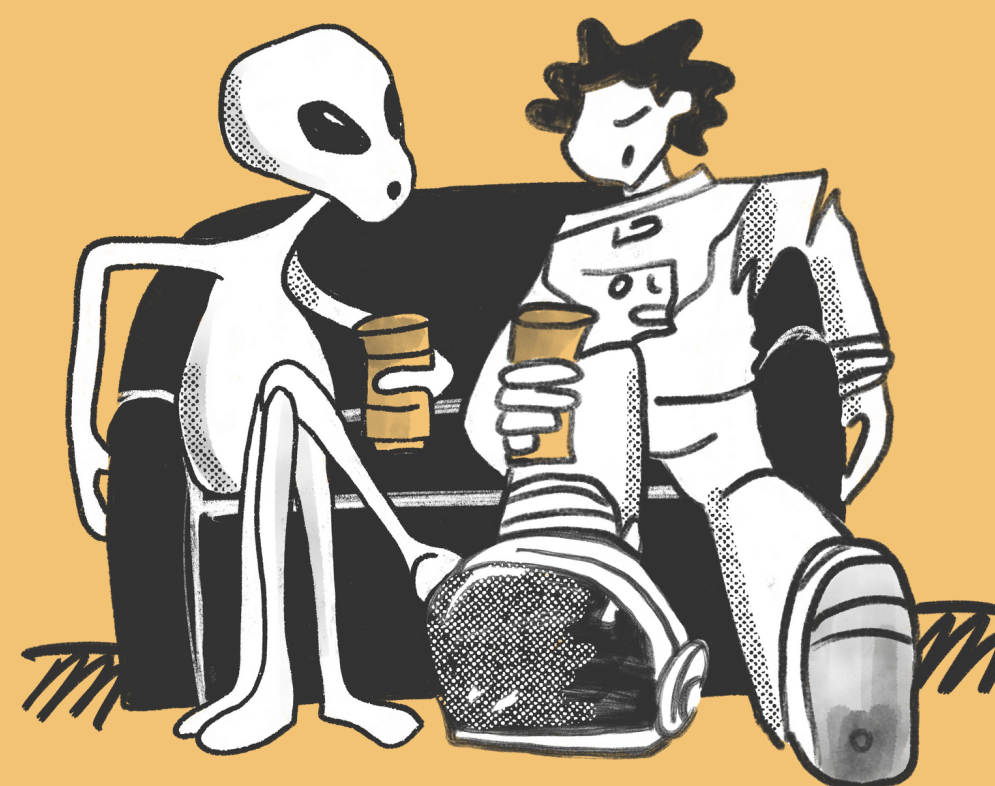
K hodnocení kandidátů jsme použili několik testů dovedností a měřítek, abychom prověřili jejich profily. Na základě prodejního procesu a daných prodejních cílů jsme přijali 2 manažery prodeje, kteří se později stali klíčovými hráči současného prodejního týmu.

Kromě toho jsme pomohli navázat počáteční vztahy se strategickými partnery v Polsku a USA a jmenovali jsme profesionálního technického poradce v České republice, který pomohl navrhnout první výrobky na míru s vlastním designem a specifikací.

Náš systém náborového hodnocení:



VYJEDNÁVÁNÍ



Podpora při obchodních jednáních

Při vytváření prodejního procesu a manuálu pro vyjednávání jsme společnost Nano Power podporovali při mnoha jednáních. Zúčastnili jsme se také několika mezinárodních konferencí (např. Bauma, Munchen).

S naší pomocí společnost Nano Power vyhrála švýcarský tendr CERN, Evropská organizace pro jaderný výzkum, a získala francouzský Omexom, lídra na trhu v oblasti elektrických zařízení.

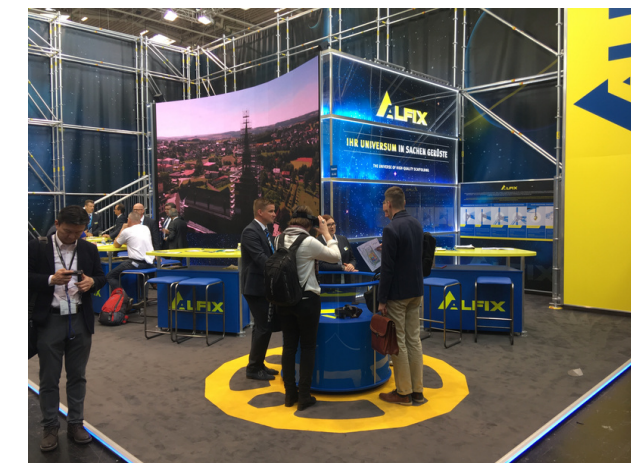
Na konci projektu byl obchodní tým předán společnosti Nano Power a úspěšně funguje dodnes včetně technického partnera, který je externí součástí týmu NP.



Let na jednání
ve Varšavě



Bauma
Veletrh



SOUHRN



Co říkají naši klienti



"Spacetools nám pomohl nastartovat nejen podnikání ve smyslu otevření nových příležitostí. Přiměli nás změnit naše zaměření z čistě distribučně orientované společnosti na inženýrskou odbornou firmu navrhující elektrické bateriové systémy na míru. Změna, která se dokonale osvědčila."

František Šťastný, CEO & Founder

Děkujeme!

Kristian Gambiraža
Founder & CEO

kristian@spacetools.agency
+420 732 285 559

www.spacetools.agency
www.linkedin.com/kristiangambiraza

Kancelář:
Impact Hub
Drtinova 10
150 00, Praha
Česká republika

Centrála:
Startupprises, s.r.o.
Jičínská 226/17
130 00, Praha
Česká republika

