

Adprossa luotsataan teollisuusyrityksistä markkinointihenkisiä palveluyrityksiä

Oletko koskaan kuullut mainostoimistosta, jonka asiakkaita kehoitetaan välttämään mainontaa? Lahtelaisessa markkinointi- ja mainostoimisto Adprossa uskotaan, että mainosbudjetin leikkaaminen on aiheellista, mikäli mainonta ei johda kaupallisiin tuloksiin. Sitä tärkeämpää on keskittyä myynnin esteiden tunnistamiseen, niiden poistamiseen sekä tulosten tekemiseen tarkkaan harkituilla toimenpiteillä.

– Taantumalla on positiivisiakin vaikutuksia: se pakottaa yrityksiä miettimään rahaa tuottavia ratkaisuja markkinointiin ja myyntiin. Väljän rahan aika on auttamatta ohitse, jokainen euro on saatava poikimaan. Meidän tehtävämme on kaivaa mahdolliset pullonkaulat esiin ja esittää asiakkaillemme uudenlaisia myyntiä lisääviä markkinointiratkaisuja tulosten aikaansaamiseksi, painottaa toimitusjohtaja **Mika Mäkinen**.

Karsimalla parannat tulosta

Adpron asiakaskunnassa on paljon teollisuusyrityksiä ja kalliiden investointihyödykkeiden tuottajia, etenkin laite- ja konevalmistajia. Lähtötilanne näissä yrityksissä on lähes poikkeuksetta samankaltainen: asiakas ihmettelee, miksi markkinoiden paras ja teknisesti hienoin tuote ei myy.

Syyt myynnin ja kasvun hiipumiseen ovat moninaiset mutta yksi yleisimmistä on, yllättävää kyllä, liian suuri määrä asiakkaita ja tuotteita. Hyvinä aikoina monissa yrityksissä on sorruttu kannattamattomiin ”harrastetuotteisiin”, kun tosiasiaa päätuote tuo liikevaihdon ja kannattavuuden yritykseen.

– Mikään ei ole kalliimpaa ja tehottomampaa kuin seurustella kaikkien mahdollisten asiakkaiden kanssa. Autamme asiakkaitamme löytämään kannattavuuden takaisin keskittymällä oikeisiin tuotteisiin sekä asiakassegmentteihin, jatkaa Mäkinen.

Lopeta tuotteiden myynti ja vältä hintasota

Asiakkaat eivät osta tuotteita niiden teknisten ominaisuuksien tai innovaatioiden vuoksi vaan niiden tarjoamien hyötyjen perusteella. Sellaisia ovat esimerkiksi oston helppous, käytön turvallisuus tai investoinnin tuomat säästöt. Teknisten tuoteominaisuuksien kääntäminen selkeiksi, erottuviksi sekä eri intressitasoja puhutteleviksi asiakashyödyiksi on ollut Adpron ydinosaa jo 32 vuoden ajan. Palvelujen avulla tuotteesta voidaan tehdä entistä houkuttelevampi.

–Painotamme asiakkaillemme palvelujen merkitystä markkinoilla, joilla tuot-

teet ovat samankaltaisia, eivätkä synnytä kilpailuetua. Palvelubisneksen tekijän on osattava kiteyttää asiakaslupauksensa sekä rakennettava teknisesti loistavien tuotteidensa ympärille palveluja, joita asiakkaan on helppo ostaa, kuvailee Mäkinen.

Yrityskuvasta rohkeasti erottuva

– Monet teollisuusyritysten edustajat sanovat, etteivät he markkinoi, vaikka itse asiassa tekevät sitä koko ajan. Kaikki, mitä yrityksessä tehdään ja miten yritys näyttää ulospäin, kuuluu markkinointiin. Esimerkiksi se, miten huolto palvelee, sanoo Mäkinen.

Dynaamisissa yrityksissä toiminta ohjeistetaan yhtenäiseksi. Myös erottuvalla yrityskuvalla on merkitystä. Se toimii huomionherättäjänä sekä tunnistetekijänä esimerkiksi messuilla ja asiakaskohtaamisissa ympäri maailmaa. Tästä on kokemusta muun muassa metallin lämpökäsittelypalveluja tarjoavalla HeatMastersilla, jolle Adpro suunnitteli ja tuotti kiehtovan ritaritaruston ympärille kietoutuvan yrityskuvan.

Menestyminen vaatii uskallusta

Teollisuusyrityksen tie markkinointihenkiseksi palveluyritykseksi on ehkä

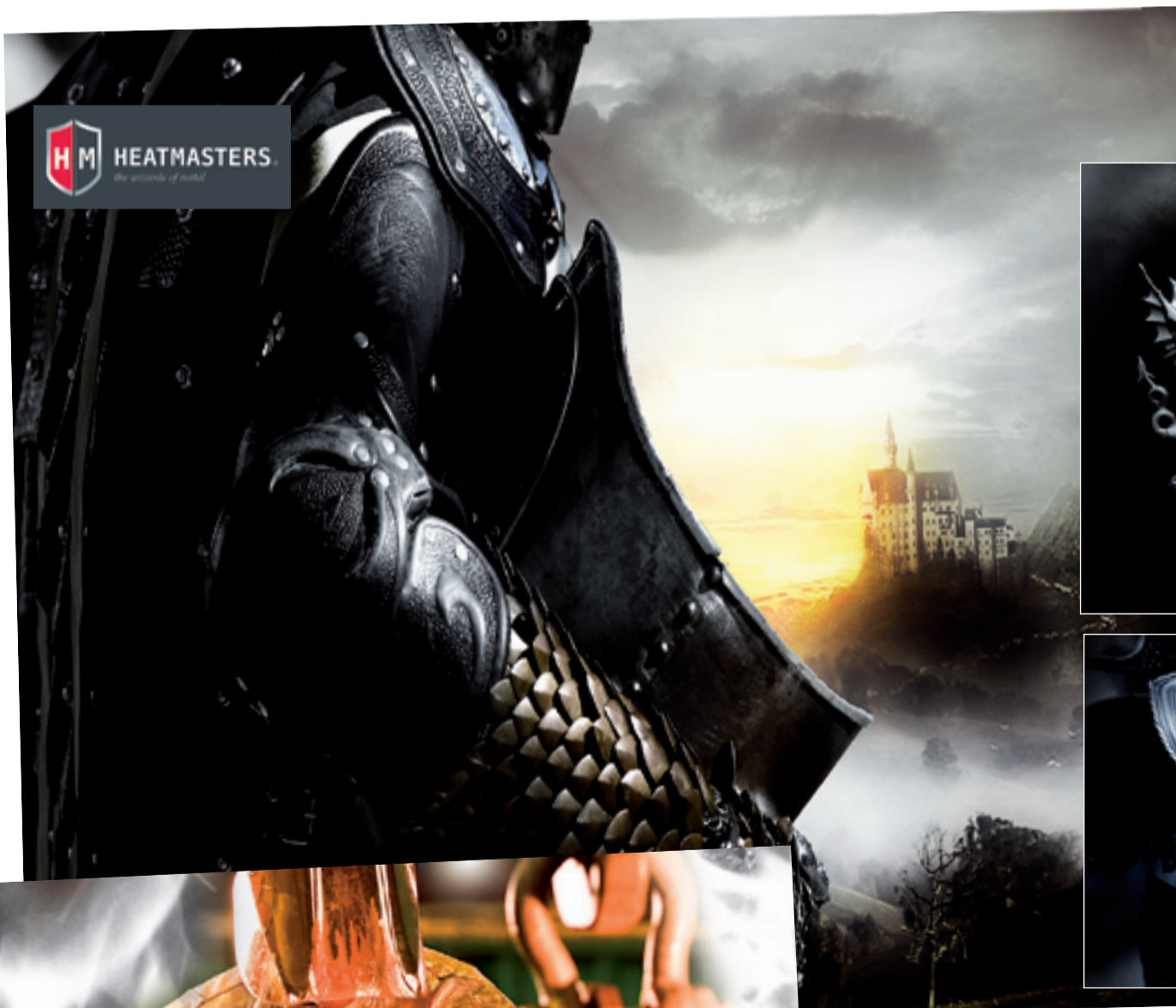
kuoppainen mutta tulevaisuuden kannalta ehdottoman välttämätön. Ensimmäisen askeleen ottamiseksi riittää yhteydenotto markkinoinnin ammattilaisiin.

– Jo tunnin, parin tapaamisessa saamme kuvan uuden kumppanimme toimintakentästä sekä tunnistamme mahdollisia markkinointiongelmia. Mitä syvemmälle kumppanuus kehittyy, sitä tehokkaammin pystymme reagoimaan ja tuottamaan lisäarvoa asiakkaillemme. Samalla markkinointi asiakasyrityksessä selkeytyy ja sen hallinta helpottuu ja tuottavuus paranee, sanoo toimitusjohtaja Mäkinen.

Myynnin ja markkinoinnin tehostamiseen Adpro tarjoaa investointihyödykkeiden markkinointiin suunniteltuja selkeitä tuotepaketteja. Näin asiakas tietää jo etukäteen, mitä palvelu maksaa, mitä se pitää sisällään ja mitkä ovat kunkin osapuolen tehtävät projektissa. Tuotepaketit kattavat koko paletin alkaen liiketoimintaa kehittävistä linjavedoista myynnin tukimateriaaleihin asti.

Vuonna 1977 perustetun markkinointi- ja mainostoimisto Adpron pitkäaikaisia asiakkaita ovat muun muassa Valtra, Uponor, HeatMasters ja Penope.

Lisätietoja: Mika Mäkinen, puh. 044 577 4010



Metallin lämpökäsittelypalveluja tarjoavan HeatMastersin yritysilmme kietoutuu kiehtovan ritaritaruston ympärille.



ADPRO

Adpro Oy
Vesijärvenkatu 76
15140 LAHTI
Puh. 03 877 400
www.adpro.fi