



# KIKE i LOVO

## uruchamiają wspólny projekt w ramach AKADEMII KIKE



Tekst: **ANNA STEC**, dyrektor biura KIKE, prezes KIKE Safe

**KRZYSZTOF DZIĘGIELEWSKI**, dyrektor marketingu LoVo SA

Rozwój firm na rynku telekomunikacyjnym nie jest już oparty na klasycznych usługach typu telewizja, telefon, Internet. Operatorzy ISP, telewizje kablowe i satelitarne – dostawcy usług poszukują nowych źródeł przychodu. Usługi mobilne jak MVNO, M2M, IoT, OTT, aplikacje, gry, prąd, ochrona mienia, ubezpieczenia i inne koncepcje to alternatywa dla budowania nowych przychodów.

Rozwój firm na rynku telekomunikacyjnym nie jest już oparty na klasycznych usługach typu telewizja, telefon, Internet. Operatorzy ISP, telewizje kablowe i satelitarne – dostawcy usług poszukują nowych źródeł przychodu. Usługi mobilne jak MVNO, M2M, IoT, OTT, aplikacje, gry, prąd, ochrona mienia, ubezpieczenia i inne koncepcje to alternatywa dla budowania nowych przychodów.

Fakty nie są jednak najlepsze dla średnich i małych operatorów. Tylko największym przedsiębiorstwom telekomunikacyjnym udało się wpleść w swoje oferty usługi nitelekomunikacyjne i tym samym podnieść swoje przychody lub zrównoważyć spadające przychody na rynku telekomunikacyjnym. Średnio – jak podają raporty rynkowe – o ok. 16%.

Klasyczny ISP, który wypełnił sieć abonentów indywidualnych, nie mając takich możliwości jak czołowi gracze ogólnopolscy, zmuszony jest

do poszukiwania nowych przychodów w obrębie swoich sieci. Z pomocą przychodzi dane, raporty, wiadomości z Polski i ze świata. Raporty UKE wskazują, że telefonia IP rośnie w statystykach rok do roku zarówno w liczbie użytkowników, jak i w przychodach. Z pomocą przychodzi także potrzeba klientów biznesowych dla stacjonarnych usług głosowych. Potrzeba wirtualizacji oraz tanich i bezpiecznych rozwiązań.

### Profesjonalne wsparcie

Członkowie KIKE wskazują, że rynek klientów biznesowych jest dla nich bardzo interesujący. Potrzebują jednak wsparcia i edukacji w zakresie prawidłowego rozumienia potrzeb klientów biznesowych oraz w zakresie umiejętności sprzedaży dla tych klientów. Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej oraz firma LoVo SA doszły do porozumienia w kwestii uruchomienia specjalnego programu edukacyjnego dla członków KIKE.

Rusza nowa Akademia Sprzedaży KIKE, której celem jest poprawa umiejętności sprzedaży usług i produktów przez handlowców pracujących w firmach członków KIKE. Rynek się zmienił, a niewykorzystane możliwości sprzedaży dla biznesu ciągle są przez operatorów ISP zaniebywane. Pieniądże czekają na rynku, należy tylko wiedzieć, jak po nie sięgnąć.

Podstawą sukcesu na rynku sprzedaży do biznesu są dobrze wyszkoleni handlowcy, którzy:

- wiedzą, jak i gdzie szukać potencjalnych klientów,
- potrafią się z nimi umówić na spotkanie sprzedażowe,
- potrafią poprowadzić profesjonalną rozmowę handlową, aby odkryć potrzeby potencjalnego klienta,
- potrafią odkryć jego proces decyzyjny oraz posiadany budżet,
- potrafią skutecznie negocjować z klientem, aby nie sprzedawać najtaniej,
- wiedzą, jak z sukcesem sfinalizować transakcję.

Tego wszystkiego uczymy w naszej Akademii Sprzedaży KIKE. Jak wziąć w niej udział? Należy przysłać swoich handlowców na zajęcia do Akademii Sprzedaży KIKE. Wyszkolimy ich, a Twoja firma zwiększy przychody dzięki sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych.

### Kadra

Autor programu sprzedaży i prowadzący zajęcia to Marek Socha, ekspert w dziedzinie szkolenia i coachingu handlowców, który od 6 lat szkoli sprzedawców na rynku telekomunikacyjnym. Dlaczego umiejętności sprzedaży i rozumienie klientów biznesowych są bardzo ważne? Zdecydowana większość biznesu działa na starych rozwiązaniach telekomunikacyjnych, czyli parze miedzianej i starych wysłużonych stacjonarnych centralach telefonicznych. Firmy będą zmuszone do wymiany technologii na IP. I tu z pomocą przyjdą lokalni operatorzy ISP, operatorzy telekomunikacyjni, którzy będą

mieli w swoim portfolio produktowym gotowe nowoczesne rozwiązania telekomunikacyjne i przygotowanych do budowania relacji doradców i przedstawicieli handlowych.

Szwajcaria, Niemcy, Wielka Brytania – to kraje, w których proces wymiany technologii TDM na IP jest w gorącym okresie. Orange, jako największy gracz w Polsce, również zapowiada migrację technologii TDM na All IP, nie podając jedynie końcowej daty wyłączenia usługi TDM. Co to oznacza dla milionów firm korzystających ze starej technologii? Obowiązek migracji na nową technologię. Musimy być do tego przygotowani. Mamy szansę na przejęcie znaczącej części rynku usług telekomunikacyjnych dla biznesu. Aktualne informacje o Akademii Sprzedażowej KIKE znajdziecie Państwo na stronie [www.kike.pl/strona/akademia-kike](http://www.kike.pl/strona/akademia-kike), a także w newsletterach KIKE oraz na stoiskach KIKE i LoVo na XXII Konferencji KIKE.

# AKADEMIA SPRZEDAŻY



LoVo **PROWADZĄCY SZKOLENIE**  
**PODSTAWĄ SUKCESU W SPRZEDAŻY**  
**SĄ DOBRZE WYSZKOLENI HANDLOWCY**

