

NestorPartners ry

Johtava maailmanluokan laitevalmistaja Nestorin avulla Suomen markkinoille
(case luottamuksellisuussyistä ilman nimiä)

Eurooppalainen, nopeasti kasvava, yli 90 maassa toimiva B2B liiketoimintaa harjoittava järjestelmävalmistaja on päättänyt penetroitua Suomen markkina-alueelle. Yrityksen pohjoismaista vastaava myyntiyksikkö selvittää Suomen markkinoita ja päättää palkata maavastaavan, jonka ensimmäinen tehtävä on jälleenmyyntiverkoston rakentaminen. Alaa tuntematon maavastaava tekee lukuisia kariutuvia yrityksiä jälleenmyyjien rekrytoimiseksi, eikä toimintaa saada käyntiin suunnitellussa aikataulussa.

Yritys kääntyy toimialaa tuntevan Nestorin yrityksen puoleen ja sovitaan toimeksiannosta ja aikataulusta. Hiljattainen eläköitynyt, toimialan hyvin tunteva Nestor laatii asiantuntijayrityksensä kanssa ensiksi toimialan markkinakatsauksen, analysoi kilpailutilanteen sekä yksilöi potentiaalisimmat penetroitumisen strategiat. Nestorin suosituksesta asiakas päättää toimintalinjat.

Seuraavassa vaiheessa Nestor kartoittaa kontaktiverkostonsa avulla strategian kannalta potentiaalisimmat jälleenmyyjät, esittelee heille päämiehen ja auttaa sopimusneuvottelut alkuun. Päämies solmii nopeasti jälleenmyyntisopimukset ja käynnistää heidän koulutuksensa. Pian tämän jälkeen uuden tuoteperheen lanseeraus käynnistyy näyttävästi alan valtakunnallisissa medioissa ja paikallinen myyntityö aloitetaan painopisteeksi asetetuilla alueellisilla markkinoilla.

Asiakas on tyytyväinen yhteistyöhön saatuaan Nestorin liiketoimintakokemuksen, toimialatuntemuksen ja verkostojen avulla kurottua aikaisemman aikataulun kiinni. Nestor jatkaa työtään asiakkaan neuvonantajana.