



Sales Summit 2021

Taja Šerjak, Sales & Marketing at ADD d.o.o.

21. junij 2021

About ADD d.o.o. Ljubljana



Established
in 1992

Ljubljana,
Slovenia

60+ employees

25 + countries
with our
solutions

System
Integration
Solution
provider

Security &
Networking

Data Centres
On-prem/Cloud/
Hybrid

Data Protection
&
Control

15.000+ End
users with our
solutions

Business
Solution
provider

Analytics
Solutions
(Reporting
& Performance
Management)

Data Analytics
(AI, Knowledge
Mining)

Niche Solutions
(ESEF reporting,
MDM, Datally)



Cross Industry & Technology Experience

Selected References & Best Practices



Manufacturing

Power & Utilities

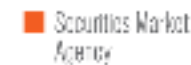
Retail /
Wholesale /
Omni-channel

Knowledge
Mining

Data &
Analytics
Platform
Modernization

Best Practices &
GAP-FIT Models

Business
Consultants &
Technology
Experts



PART OF THE HEINEKEN COMPANY



Prodaja včasih vs. danes



Tradicionalni pristop do kupcev

Naključno klicanje novih strank



Dogodki v živo
(ADD Dogodki, conference, poslovna kosila)



Fokus na obstoječih strankah



PRODAJA VČASIH

- Prodajo vodi direktor prodaje
- Account Managerji, ki so skrbeli za določene stanke → Individualni plan prodaje
 - Iskanje novih priložnosti → Nesistemizirano
 - Veliko dela – malo "impact-a" → Posli male vrednosti
- En prodajalec pri svoji stranki prodaja vse → Zelo raznolik portfolio produktov

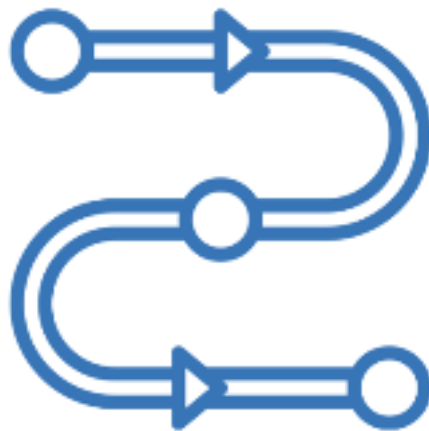
Kako ostati v igri v novih okoliščinah?

■ PRIMER ESEF poročanje

- Od 1.1.2020 javne družbe poročajo po novih standardih v elektronski obliki (format iXBRL) → Potreba po novi tehnologiji, ki to omogoča

■ Dogodki / Aktivnosti

- Poslovni zajtrk / 01.2020, 06.2020
- Webinar: Raziskava o kakovosti poročanje / 09.2020
- Brezplačno 1 dnevno izobraževanje
- Webinar: Kick-off Webinar / 01.2021
- Demo- primer letno poročilo 2019
- Blogi / Novice / 2020-2021
- www. ESEF.SI / 2021
- Zaključni dogodek, Lipica 06.2021
- Partnerstvo:



ENOTNA ELEKTRONSKA OBLIKA POROČANJA (ESEF) ZA JAVNE DRUŽBE: KAJ JE XBRL-FORMAT?

Wang • Objektive • Istraževanje • 06.10.2020

XBRL je elektronski jezik. Njegova nadgradnja je iXBRL, ki pa je tudi človeški berljiva.

add ADD Group
2019-2020
Team

We at ADD Group are thrilled to be a part of KID Group's (SEI Group) collaboration with IRIS CARBON. KID Group is a leading company operating in the management of financial assets and the development of real estate.



Warmest compliments to
KID Group
on a well-deserved
ESEF filing success!



- >80% tržni delež, večletne pogodbe o sodelovanju
- Vse stranke smo pridobila preko oddaljenega načina – “remote only”
 - Postali smo “trusted advisor” na tem področju
- Informacije ponujamo brezplačno širši javnosti tudi v prihodnje →
www.esef.si

Izbrane reference:



Kaj smo se naučili?



Aktualni pristop do kupcev

Sistematiziran razvoju novih prodajnih priložnosti



Vertikalizacija



Marketing in "presales" aktivnosti



PRODAJA DANES:

- Prodajo vodi prodajni kolegij
- Key Account Managerji → razvoju novih poslov večje vrednosti, skrb za "managed stranke"
- Vertikalne skupine (KAM, Presales, Tehnik) → Pomoč pri razvoju posla specifičnega področja
 - Back-Office → Skrb za posle manjše vrednosti in "unmanaged stranke"
 - Iskanje novih priložnosti → Sistematizirano
 - Skupen plan prodaje → Skupen razvoju poslov

REZULTATI ADD



- Povečanje novih prodajnih priložnosti za več kot 50%
- Povečanje prodajnih priložnosti na tujih, fokusnih trgih – ravno zaključili pridobitev novega posla večjega obsega, preko 15 novih priložnosti v pipeline
- Postali vodilni ponudnik na področju ESEF poročanje v SI (<80% tržni delež)
- Vodilni partner ključnih principalov → Več dobrih novic sledi v prihodnjih dneh
- Povečanje obsega pridobljenih poslov → Nujna rast, možnost izbire poslov

IZKUŠNJA KUPCA

- Boljša prepoznavnost ADD
- Hitrejši odziv, boljša uporabniška izkušnja, zanesljivost
- ADD kot "trusted advisor": delavnice, izobraževanje, svetovanje



Zakaj sprememba?



Nova paradigma B2B kupca

„As hard as it has become to sell in today's world, it has become that much more difficult to buy. The single biggest challenge of selling today is not selling, it is actually our customers' struggle to buy.“

Vir: Brent Adamson | Distinguished VP, Advisory, [Gartner](#)

“B2B customers are significantly more emotionally connected to their vendors and service providers” than B2C consumers.

Vir: Raziskava | [Think with Google](#)

“In the new digital world, 83 percent of B2B buyers conduct online research before they make a purchase. 4 out of 5 customer purchases are starting online. And an estimated 60 percent of the journey to a buying decision is travelled before a supplier is even contacted.”

Vir: Raziskava | [Globe-One](#)



add
BUSINESS SOLUTIONS

Tbilisjska 85
1000 Ljubljana
Slovenija

info@add.si
+386 11 479 00 11