



**CEED  
POWER  
YOUR SALES**

**PRIDRUŽI SE SKUPINI ZA  
RASTOČA PODJETJA,  
KI ŽELITE IZBOLJŠATI  
PRODAJNI REZULTAT**



» Spoznal sem precej novih ljudi in pridobil veliko koristnih mnenj ter odgovorov predvsem kako lažje vstopati na nove trge in kako organizirati hitro rastoče podjetje. »



**Boštjan Gaberc**  
ustanovitelj mednarodnega podjetja Mikrografija, ki je bilo večkrat tudi regijska Gazela.

» CEED je na prvem mestu prijetno druženje z brihtnimi ljudmi, takoj za tem pa zelo koristen vir izkušenj iz prve roke. Mentorstva, kot tudi srečanja skupin, so izvrstna priložnost, da podjetnik dobi odgovore na svoja vprašanja, hkrati pa pogleda v prihodnost svojega poslovanja in spozna, s kakšnimi težavami se bo spopadal v naslednjih fazah razvoja podjetja. »



**Jugoslav Petković**  
soustanovitelj podjetja Mimovrste, ki ga je uspešno prodal, danes pa je investitor v Silicon Valleyu

**Vabimo na kavo  
in pogovor o vaših  
podjetniških izzivih:**

Kontaktirajte nas:

Alja Gajšek,  
alja.gajsek@ceed-slovenia.org

Matej Delakorda,  
matej.delakorda@ceed-slovenia.org  
030 640 940



Če so vaši ključni izzivi pridobivanje strank, prodaja in želite večjo prepoznavnost vaše blagovne znamke na trgu se pridružite podjetniški skupini, ki bo fokusirana na te teme, saj je to ključ za rast podjetja.

→ **ZA KOGA?**

- ustanovitelje, direktorje rastočih podjetij

→ **S KOM SE BOSTE SREČEVALI ...**

- z izkušenimi podjetniki, managerji in strokovnjaki, ki vam bodo s svojimi izkušnjami pomagali izoblikovati vašo trženjsko in prodajno strategijo
- kolegi podjetniki, ki se soočajo s podobnimi izzivi
- podjetniki manjših kot tudi večjih podjetij, ki so lahko potencialni kupci in partnerji

→ **ZA PODJETNIKE, KI ŽELITE NAJTI ODGOVORE NA ...**

- kako do strank, kako prodati več in bolj učinkovito
- kako doseči višje prodajne cilje
- kako zgraditi prepoznavnost na trgu in blagovno znamko
- kako uporabiti digitalni marketing za povečanje prodaje in gradnjo blagovne znamke

→ **KAKO?**

- srečanja skupine podjetnikov na relevantne teme, ki jih vodijo izkušeni podjetniki, managerji in strokovnjaki
- izmenjava izkušenj znotraj skupine, s kolegi podjetniki, ki se soočajo s podobnimi vprašanji
- individualna obravnava: mentorske kave
- povezovanje znotraj CEED podjetniške mreže, kjer si gradite svojo poslovno mrežo



**Postani član CEEDa in podjetniške skupine POWER YOUR SALES!**

CEED članarina = 300 eur + ddv na leto

Skupina POWER YOUR SALES = 200 eur + ddv na mesec (skupaj 2400€ + ddv)

## → SKUPINA za rastoča podjetja, ki želijo izboljšati prodajni rezultat

### → MESEČNA SREČANJA

- Kaj je tvoj ključni izzivi – prodaja, marketing, vizija, cilji, budget? Vse?
- Kje začeti? Kako zgraditi svoj prodajni načrt?
- Razvoj zgodbe: Kaj stranke kupujejo in kaj vi prodajate?
- Prodajni izziv: Ali vaš prodajni pitch res prodaja?
- Kdo so vaše stranke in kje je vaš trg?
- Kaj je vaša ključna dodana vrednost?
- Razvoj prodajne strategije
- Kako zgraditi blagovno znamko?
- Razvoj zgodbe podjetja in gradnja blagovne znamke
- Marketinški pristopi – kaj deluje, kaj ne?
- Dostop do vaših strank preko digitalnega
- Growth hacking – novi pristopi za doseg novih kupcev



Na srečanjih bodo z vami podjetniki in managerji:



**Maria Anselmi**, generalna direktorica Bisnode Southern Markets in članica uprave Bisnode AB Švedska. Danes vodi širitev v regiji južnih trgov in ekipo preko 200 zaposlenih.



**Manuela Dabo**, direktorica prodaje v Bisnode Južni trgi, ki vodi prodajno ekipo z več kot 150 zaposlenimi.



**Lovro Peterlin**, je direktor razvoja novih storitev v Studio Moderna in direktor sestrskega podjetja Linea Directa, ki svetuje in pomaga podjetjem v regiji pri doseganju boljših prodajnih rezultatov.



**Jaka Levstek**, je soustanovitelj in direktor D.Labs, s sedežem v Ljubljani in Londonu, ki evropskim startup podjetnikom pomaga pri razvoju spletnih produktov in poslovnih modelov.



**Tadej Zajšek**, je podjetnik, marketinški strokovnjak, ter svetovalec za digitalno komuniciranje in nove poslovne modele.



**Matt Mayfield**, Američan, ki je v Slovenijo prišel kot direktor prodaje v Hermes Softlab, sodeloval z več slovenskimi mednarodnimi podjetji na področju prodaje, lani pa tudi kot VP of Marketing and Sales v podjetju Lohika v Siličjevi Dolini.



**Miha Klinar**, je soustanovitelj oblikovalske agencije Gigodesign, ki je specializirano za produktno oblikovanje in razvoj blagovnih znamk.



**Jasna Suhadolc**, ustanoviteljica agencije Virtue PR in izkušena strokovnjakinja s področja digitalnega komuniciranja - digitalni PR, družbeni mediji, interno komuniciranje, korporativno komuniciranje in vsebinski marketing, ki sodeluje z domačimi in tujimi naročniki.



**Matej Feguš**, je lastnik in direktor podjetja Donar, ki razvija in prodaja ergonomске delovne stole in jih v 50% izvažata na skandinavske in zahodne evropske trge, med katerimi je tudi multimedjski stol Beatnik.

### → SALES BOOTCAMP

- 2-dnevno srečanje za utrjevanje in izboljšanje vaših prodajnih veščin.



### → MENTORSKE KAVE

- Med 3-tedensko periodo srečanj skupine bomo organizirali mentorske kave, kjer boste dobili individualno dodatno pomoč pri vaših korakih, vprašanjih, premislekih s strani predavateljev in drugih mentorjev.



### → POVEZOVANJE V CEED MREŽI

- Razvoj in nadgradnja vaše podjetniške mreže, ki si medsebojno pomaga, druži, povezuje in sodeluje s preko 1000 podjetniki v Sloveniji, preko 17.000 podjetniki v 14 državah, kjer CEED deluje



In drugi, glede na individualne potrebe in potrebe skupine.