

## PARTNERSAMORDNING / ÅTERFÖRSÄLJARHANTERING

Jag har funderat och kommit fram till att Televerket sakta men säkert är på väg mot en roll där vi för att sälja många av våra produkter och tjänster kommer att behöva verka via återförsäljare, agenter eller partners (se bilaga 1).

Detta är något som många andra företag redan har stor erfarenhet av. Ett exempel inom Televerkskoncernen är t ex Televerket Radio.

Tittar vi på Televerket Region Väst har vi dock ej någon erfarenhet inom detta område. De andra regionerna har det knappast heller. Jag vill följaktligen ta upp följande:

- Att sälja via indirekta säljkanaler innebär, beroende på produktoch vilken partner vi talar om:

*antingen* att vi ej har någon direktkontakt med slutkund


*eller* att vi tack vare partners verksamhet får en utökad möjlighet att komma i kontakt med kunder som sannolikt ej skulle vänt sig till oss i annat fall.

*eller* att antingen vår partner, eller vi, initierar ett samarbete där var en gör det respektive part är bäst på. Genom vårt samarbete får båda parter en förbättrad möjlighet att vinna affärer i konkurrens med andra aktörer.

- Vår primära kund är vår partner.

- Vårt mål är att få partnern att sälja våra produkter och tjänster.

Partnern ska alltså se oss som en så viktig, intressant och trevlig leverantör att han väljer att sälja och/eller rekommendera våra produkter och tjänster, trots att han troligen har konkurrentprodukter i sitt sortiment...

För att lyckas med detta tror jag att det är viktigt att se hur andra leverantörer agerar t ex 

För att se till att partnern säljer våra produkter och tjänster behöver vi kunna hjälpa vår partner med:

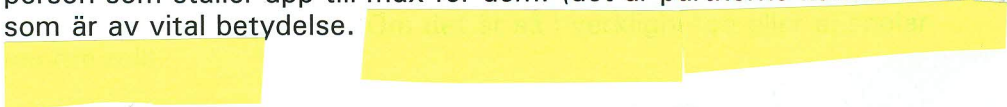
- Rätt information

- Utbildning

- Reklam/marknadsföringssamarbete

- Lämpligt utformade avtal
- Utpekad partnersamordnare/säljare hos oss
- Återkommande besök av partnersamordnare från Televerket
- Utpekad kontaktperson hos partnern

För vår partnersamordnare krävs att han eller hon kan fungera som, och tycker det är roligt att vara/göra/kunna:

- Informatör
- Säljcoach
- Utbildare
- Allmänt social
- Kan ställa upp för partnern; våra partners måste uppleva att de har en person som ställer upp till max för dem! (det är partnerns känsla av detta som är av vital betydelse. )
- Kunna en hel del om Televerket produkter och tjänster.
- Kunna vår organisation för att slussa partners behov och frågor rätt.

Jag föreslår följaktligen att ovanstående saker belyses och att vi inrättar någon form av partneransvariga säljare.

 *Per-Erik Eriksson*  
Per-Erik Eriksson