

Business, Product & Market Architecture for Technology B2B



CEKYS
SOLUTIONS



Kdo jsme

CEKYS Solutions je nezávislý obchodní a strategický partner pro technologické B2B firmy a zahraniční výrobce působící nebo vstupující na trhy České republiky, Slovenska a regionu CEE.

Vycházíme z více než 20 let zkušeností v technologickém B2B prostředí a zaměřujeme se na to, aby obchod, produkt a trh fungovaly jako propojený a řízený celek.

Pomáháme firmám činit rozhodnutí odpovídající realitě trhu i tehdy, když tato realita není pohodlná.

Nejsme marketingová agentura, reseller ani krizový manažer.

Jsme partnerem pro strukturované obchodní rozhodování, tržní a produktovou architekturu a jejich praktické uvedení do fungování firmy.

Jak pracujeme

Podporujeme technologické firmy napříč celým obchodním cyklem – od vstupu na trh a nastavení obchodního modelu přes jeho uvedení do praxe a nastavení kvalitní poprodejní péče až po rozvoj týmů a strategická rozhodnutí vedení.

Neřešíme izolované symptomy. Zaměřujeme se na příčiny, které rozhodují o tom, zda technologie obstojí na trhu nebo zůstane jen technicky kvalitním řešením bez odpovídajícího tržního výsledku.



Analýza trhu a obchodního potenciálu

Poskytujeme objektivní obraz trhu, aplikovaného obchodního modelu. Pomáháme určit výchozí pozici na škále potenciálních obchodních výsledků, oddělit fakta od domněnek a pojmenovat skutečné příčiny problémů dříve, než padnou zásadní rozhodnutí.

Tato služba často řeší situace, kdy vedení cítí, že výkon firmy neodpovídá skutečnému potenciálu produktu, ale chybí mu data k jednoznačnému pojmenování příčiny.

Kdy dává smysl

- nejistota ohledně tržního potenciálu
- stagnace bez jasné příčiny
- příprava na vstup na nový trh
- pochybnosti o funkčnosti obchodního modelu

Rozsah může zahrnovat:

- analýzu tržního potenciálu v daném regionu
- analýzu struktury trhu, cílových segmentů a konkurenčního prostředí
- posouzení hodnotové nabídky a cenové logiky
- revizi obchodního procesu
- analýzu poprodejní péče a zákaznické zpětné vazby
- identifikaci příležitostí a rizik, slabých míst a bariér vstupu

Výstup

Strukturovaný, faktický obraz reality jako podklad pro další rozhodnutí vedení.





Business, produktová a tržní architektura (B2B)

Služba zaměřená na strukturování obchodního modelu, konkrétního produktu nebo celého portfolia v technologickém B2B prostředí.

Navazuje na předchozí analytickou fázi nebo vychází z podkladů dodaných klientem. Cílem je vytvořit obchodovatelný model s jasnou vnitřní provázaností, prioritami a tržním zaměřením.

Je zvláště relevantní v situacích, kdy je produkt technicky silný, ale na trhu naráží na nejasné vymezení, rozostřený positioning nebo chybějící obchodní prioritu.

Architektura definuje cílové segmenty, hodnotovou nabídku a způsob uvádění a řízení produktu na trhu. Model musí obstát v každodenní obchodní praxi.

Rozsah může zahrnovat:

- návrh obchodovatelné struktury produktů a služeb
- definici a zpřesnění positioningu
- převedení technického know-how do hodnotové nabídky
- vymezení cílových segmentů a obchodních priorit
- ověření realistického tržního potenciálu
- nastavení go-to-market přístupu
- rámec cenotvorby a ekonomické posouzení řešení
- návrh systému poprodejní péče
- podklady pro další vývoj portfolia

Výsledek

Optimálně nastavená obchodní a tržní architektura využitelná při vstupu na trh, řízení růstu i stabilizaci modelu.

U zahraničních výrobců zahrnuje zejména přizpůsobení portfolia regionu a návrh lokálního go-to-market přístupu.





Podpora obchodu a rozvoje trhu

Určeno pro situace, kdy strategie existuje, ale její realizace zatím nepřináší odpovídající tržní a ekonomický efekt.

Do realizace vstupujeme časově a rozsahově vymezenou spoluprací s konkrétním mandátem a cílem.

Spolupráce může probíhat například formou:

- Fractional Sales Director
- Fractional Senior Sales Manager
- Fractional Country Manager
- rozvoj obchodní přítomnosti na konkrétním trhu, v segmentu nebo produktové linii

Cílem je:

- stabilizace nebo růst obchodního výkonu
- nastavení priorit, funkčních procesů a rolí
- zavedení obchodního rytmu a disciplíny
- převedení strategie do taktiky a každodenní operativy
- příprava firmy na udržitelný stav bez trvalé externí podpory

Zapojení je přizpůsobeno podmínkám trhu i skutečným možnostem firmy. Vychází z jejího technického zázemí, organizačního nastavení a důsledně chrání její reputaci na trhu.

U zahraničních výrobců může služba navíc zahrnovat:

- identifikaci a výběr vhodných distributorů
- organizaci a vedení jednání s budoucími partnery
- podporu při nastavení lokálního obchodního a technického týmu
- propojení s ověřenými lokálními partnery (právní, účetní, daňové, marketingové či HR služby)

Výsledek

Bezpečný vstup na trh nebo řízený rozvoj obchodní přítomnosti v regionu.





Strategický partner pro vedení a klíčová rozhodnutí

Služba pro situace, kdy vedení řeší rozhodnutí s dlouhodobým dopadem na obchod, portfolio nebo směřování firmy.

Nejde o jednorázovou konzultaci, ale o kontinuální spolupráci s partnerem, který přináší odstup, nadhled a schopnost nahlížet na rozhodnutí z více perspektiv bez zatížení interní dynamikou.

Zvláště přínosné v situacích, kdy vedení stojí před volbou mezi několika strategickými variantami, aniž by mělo k dispozici úplný obraz trhu nebo vnitřní shodu na dalším směru.

Partnerství dává smysl zejména tehdy, když:

- firma mění strategii nebo obchodní model
- dochází k reorganizaci
- je potřeba sladit technickou úroveň produktu s obchodními ambicemi
- vedení stojí před rozhodnutím v podmínkách nejistoty nebo vyžadujícím komplexní posouzení mnoha provázaných faktorů
- existuje nesoulad mezi vizí a výkonem firmy

Spolupráce probíhá na úrovni vlastníků nebo vrcholového vedení.

Zaměřuje se na:

- převod vizí do realizovatelných kroků
- systematické přenášení klíčových rozhodnutí do řízení firmy
- posouzení strategických variant včetně simulace jejich dopadu na trh a výkon
- práci s prioritami a zdroji
- udržení směru v období tlaku nebo změny

U zahraničních výrobců podporuje rozhodnutí o způsobu vstupu na trh a nastavení lokální přítomnosti.

Rozvoj obchodních a technických týmů

„Strategie má hodnotu teprve tehdy, když ji tým rozumí, přijme ji a dokáže převést do výkonu.“

Služba určená pro situace, kdy strategie existuje, ale realizace zatím nevede ke stabilnímu výkonu. Nejde o školení, ale o cílenou práci s lidmi tam, kde se rozhoduje o výsledku.



Strategický mastermind

Formát pro situace, kdy:

- firma naráží na opakující se bariéry (např. vnitřní limity, opakované uvážnutí ve stejné fázi procesu)
- obchod stagnuje nebo klesá
- existuje nesoulad mezi strategií a výkonem
- vedení a tým vnímají situaci odlišně

Mastermind otevírá zásadní témata a zaměřuje se na pojmenování skutečných příčin.

Výstup

Detailní zpětná vazba a doporučení pro další rozhodnutí vedení.

Cílený rozvoj týmů

Navazuje na konkrétní požadavky firmy nebo výstupy z mastermind.

Může zahrnovat:

- tematické workshopy zaměřené na konkrétní obchodní či technické téma
- vícedenní masterclass s výkladem principů, praktickými ukázkami a podporou při jejich zavedení v praxi
- navazující mentoring nebo praktický trénink v terénu
- práci s distributory nebo partnerskou sítí

Zaměřujeme se na:

- slabá místa obchodního cyklu
- předání hodnoty zákazníkům
- propojení technické odbornosti s obchodní argumentací
- řízení fází obchodního jednání a systematickou práci s příležitostmi a riziky
- sladění očekávání mezi vedením a obchodním týmem

Pracujeme s procesy i s individuálními silnými stránkami a bariérami, které ovlivňují výkon, aby se tým dokázal vědomě doplňovat a fungoval jako silný celek.

Cílem je, aby tým:

- rozuměl svým rolím, postojům a odpovědnostem
- jednal s větší jistotou a profesionalitou vůči zákazníkům i uvnitř firmy
- převáděl strategii do taktiky a měřitelného výkonu
- využíval silné stránky jednotlivců ve prospěch celku

Výsledek

Obchodní výkon s růstovou dynamikou, vyšší odolnost týmu a dlouhodobý růst lidí i firmy.



Jak spolu služby fungují

Spolupráce je modulární a přizpůsobuje se konkrétní situaci firmy. Služby lze využívat samostatně nebo v kombinaci podle konkrétních potřeb a fáze obchodního cyklu.

Cílem je pomoci firmám nastavit funkční obchodní model, kvalitní práci se zákazníky včetně poprodejní péče a rozhodování opřené o fakta a tržní realitu tak, aby dlouhodobě obstály v reálných podmínkách trhu.

U zahraničních výrobců to znamená detailně připravený a bezpečný vstup na trh, nastavení lokální spolupráce s partnery a řízený rozvoj obchodní přítomnosti v regionu.



CEKYS Solutions s.r.o.

Kolářská 2111/10

370 07 České Budějovice, CZ

Tel.: +420 733 518 744

E-mail: info@cekys.com

www.cekys.com

