

Sölu og markaðsmál

Magnús Gústafsson

Stjórnarformaður HB Granda

Sjávarútvegsráðstefnan 2018, Hörpu, 15-16. nóvember

Sölu og markaðsmál

- Skilja þarfir viðskiptavinarinns
- Þjóna honum

Hampiðjan 1972

- Mikil samkeppni við innflutning
- Markaðshlutdeild
 - Trollnet 45%
 - Kaðlar 40%
 - Lítill útflutningur

Hampiðjan 1983

- Markaðshlutdeild
 - Trollnet 80%
 - Kaðlar 75%
 - Útflutningur 40% af sölu
- Skiluðum hagnaði

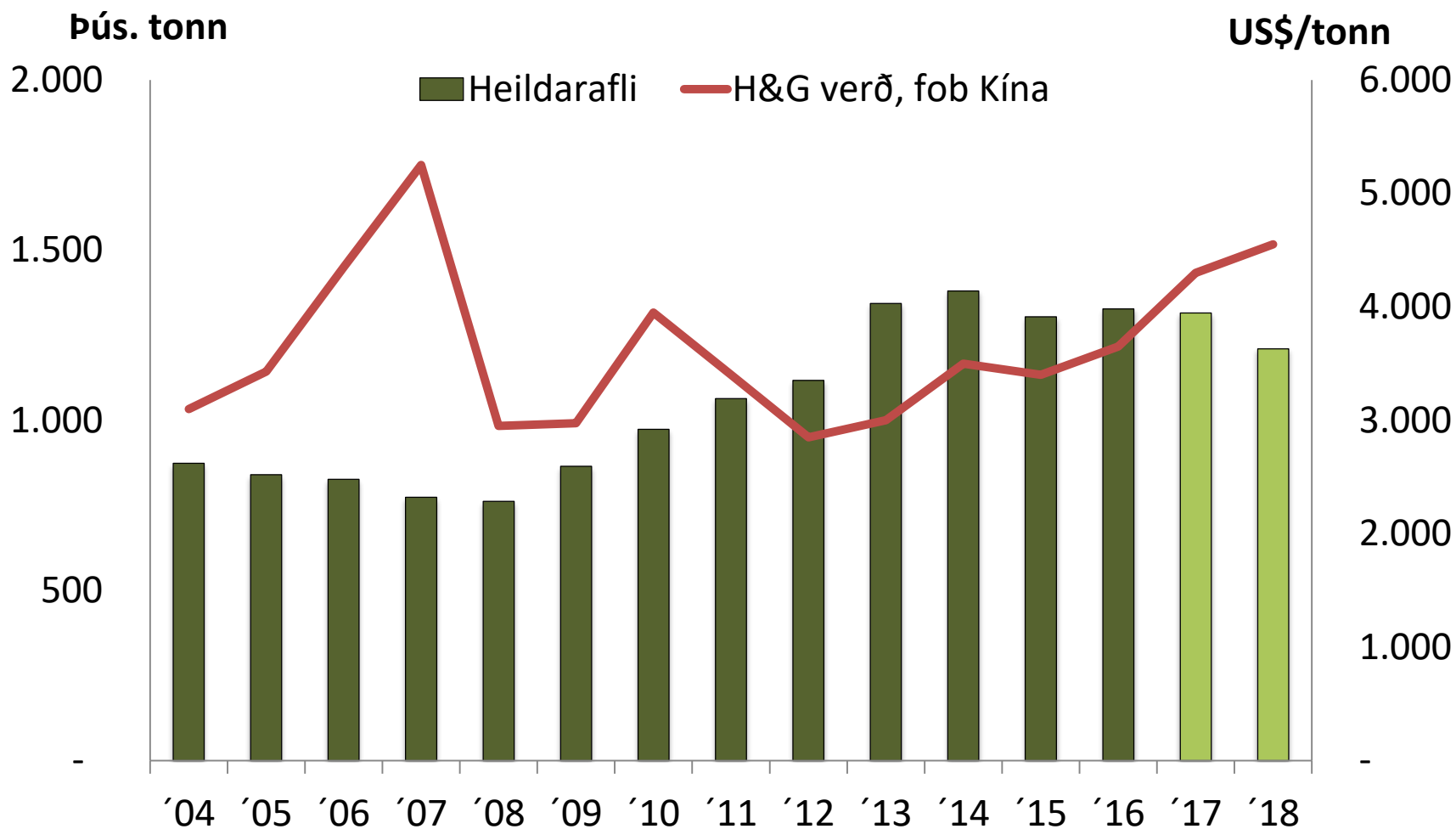
Coldwater Seafood

- Stofnað 1947 af Jóni Gunnarssyni
- Umboðsmannakerfi
- Ferskustu flökin þó frosin væru

Long John Silver's

- Len Stange hafði reglulegt samband við Jerry's í fimm ár
- Lét Warren Rosenthal drekka soðið
- Warren Rosental stofnaði Long John Silver's og gerði fyrirtækið að 1,400 staða veitingahúsakeðju á nokkrum árum

Atlantshafsporskur



Áætl. afli 2017-2018

FOB verð í desember hvert ár nema nóvember 2018

Harvard Business Review

HBR.ORG



APRIL 2013
REPRINT R1304J

Three Rules for Making a Company Truly Great

**A quest for reliable data on organizational
excellence yields surprisingly simple guidelines.**
by Michael E. Raynor and Mumtaz Ahmed

Regla 1

Gæði umfram verð

Regla 2

Tekjur umfram kostnað

Regla 3

Það eru engar aðrar
reglur

Reglur sem frábær fyrirtæki nota

Regla 1

Gæði umfram verð

Regla 2

Tekjur umfram
kostnað

Regla 3

Það eru engar aðrar
reglur

Sölu og markaðsmál

- Skilja þarfir viðskiptavinarins
- Áreiðanleiki í
 - þjónustu
 - gæðum
 - verðum