

Säljarbetet slutar aldrig

Nytt år och nya möjligheter att utveckla försäljningsarbetet. Vad kan vi göra för att få det där lyftet som alla drömmer om. Jo men visst finns det några nyckelfaktorer vi behöver ha koll på.

Att starta försäljningsprocessen på rätt sätt är avgörande för att skapa en stark grund för framgång. En effektiv säljstart sätter tonen för hela arbetet och öka chanserna för att omvandla potentiella kunder till lojala kunder.

Sätt dig ner och fundera igenom hur det ser ut hos dig? Även om det rullar på och du är nöjd så är det aldrig fel att gå igenom och se vad som kan förbättras. Vi lever i en föränderlig värld och den snurrar fort. Då gäller det att vara med, helst steget före.

Innan du börjar är det viktigt att förstå din målgrupp i detalj. Gör en grundlig målgruppsanalys så att du kan skraddarsy ditt budskap för att bättre passa kundernas behov och önskemål. En nyanställd säljare kan behöva en särskild genomgång. Utbilda så att alla fullt ut förstår kundernas behov och utmaningar.

Utveckla en stark försäljningsstrategi som innehåller mål, metoder och tidslinjer. Ta också med kundvård och reklamationshantering. Detta blir en karta för alla i företaget så att alla jobbar i samma riktning. Det ger också ökad förståelse för olika arbetsuppgifter i företaget

Använd dig av verktyg som hjälper dig att automatisera processer och öka effektiviteten. CRM-system till exempel är ovärderligt för att spåra kundkontakter, hantera leads och ta fram beslutsunderlag.

Jobba med en öppen och transparent kommunikation. Håll kunderna informerade om vad som händer i företaget. Öppenhet bygger förtroende och skapar relationer. Det i sin tur leder till lojala kunder.

Leverera med kvalitet och pålitlighet oavsett vad det gäller. Hör av dig om du inte kan hålla tidpunkten för vad du lovat. Helst ska du överträffa kundens förväntningar. Häromdagen skickade jag ett mail med några frågor, tre minuter senare ringde leverantören upp och svarade. Då steg min lojalitet ytterligare några snäpp

Det talas mycket om vikten av nätverkande och det är ett utomordentligt sätt att träffa potentiella kunder, räkna dock med att det kan ta tid innan affärerna trillar in. En av mina bättre affärer lät vänta på sig i tre år! Detta trots ganska litet underhåll av kontakten. Men konsten att nätverka får bli en annan artikel. Men som för alla potentiella kunder gäller det att återkomma, kanske med tips eller kunskap som kan vara nyttiga.

När ni är igång med säljprocessen är det viktigt att regelbundet utvärdera resultat och prestationer. Identifiera vad som fungerar bra och gör mer av det. Gå igenom vad som kan förbättras och anpassa arbetet baserat på insikter och förändringar på marknaden. Håll också ett öga på kundernas marknader

Lyckade säljprocesser är en kombination av rätt strategi, utbildning och engagerad inställning från säljarna. Säljarbetet börjar långt innan en order och pågår långt efter.

agneta.nyberg@vdstodet.se