

Köp och sälj

Har du någonsin tänkt på att du är en säljare? Enligt många experter bl.a. inom marknadsföring så säljer vi och köper hela tiden. Med detta menas inte enbart varor och tjänster, men också immateriella produkter som utbyts oss människor emellan som vänskap, glädje och trygghet. Detta sker för det mesta omedvetet, är gratis och utan en direkt ekonomisk vinning som baktanke.

Flyttar vi över till affärslivet så har du säkert funderat på din försäljning och hur den är. Du har antagligen individer med olika förutsättningar och personligheter som gör sitt bästa för att sälja. Samtidigt så innebär deras roll emellanåt att vara både säljare och affärsman. Men vad är skillnaden?

Säljare eller affärsman?

Att driva försäljning i din verksamhet är centralt och företagets inkomster är för det mesta helt beroende av att detta lyckas. Försäljning sker sällan av sig själv och drivs på många olika sätt beroende på företagets storlek och resurser.

Generellt kan man säga att inom försäljning finns det två roller, säljare och affärsman. Det kan vara två olika personer men kan samtidigt vara samma person som axlar båda rollerna. En aning komplext men värt att tänka på om du vill förfinas din försäljning.

En säljare är mer fokuserad på att sälja varor eller tjänster till kunder. Främsta målet är att generera intäkter för företaget på kort sikt. En affärsman är oftast involverad i ledningen och den övergripande strategin för företaget. De har vanligtvis en mer långsiktig syn för att bygga och utveckla företaget över tid. Deras roller överlappar och kompletterar varandra.

Du som VD och chef ska naturligtvis beakta marknaden och kunderna men du har också ett ansvar att fördela dessa säljroller på bästa sätt. Ditt primära intresse är att sälja och se till att du kan uppnå dina målsättningar på kort och på lång sikt. Har du exempelvis ett överskott i ditt varulager du vill fort bli av med så är det en säljarroll som behövs för ändamålet. Har du en specifik potentiell kund som du vill sälja till med syfte att etablera dig som en leverantör så är det förvisso en affärsmanroll som behövs.

Regissörens roll

Det är du som är regissören som ska säkerställa så att allting fungerar och synka alla roller så att uppsatta mål nås. Se helheten!

daniel.nakell@vdstodet.se