

Mit ad a cégednek a jó értékesítés?

Rövid emlékeztető arról, hogyan segít az értékesítés a cég működésében és növekedésében.

1 A sales szerepe

2 Használat a cégedben

• A bizonytalan érdeklődő segítése

Mit jelent az értékesítés?

A jó munkád akkor válik megrendeléssé, ha az érdeklődő érti, miért megfelelő neki, mit kap az árért, és bízik a teljesítésben. Az értékesítés abban segít, hogy ezt veled együtt végig tudja gondolni.

Hol tudsz igazán segíteni?

Egy egyszerű szemléltető példa: képzelj el 100 megfelelő érdeklődőt. A példában 10 már készen áll a vásárlásra, 10 jelenleg biztosan nem szeretne továbblépni, 80 pedig még bizonytalan. A számok a példa megértését segítik; a te valós arányaid eltérhetnek.

A bizonytalan érdeklődőnek lehet, hogy fontos a munka, csak nem látja, melyik megoldás illik hozzá, mitől lesz tartós az eredmény, vagy miért kerül ennyibe. **Itt számít, hogyan kérdezel, figyelsz és mutatod be az ajánlatot.** Ettől még a példában szereplő 80 emberből sem lesz automatikusan 80 ügyfél.

1 A sales szerepe

2 Használat a cégedben

A tanultak beépítése a működésbe

Hogyan viszi előrébb a vállalkozásodat?

Több munka a meglévő érdeklődőkből. Ha jobban érted az ügyfelet, és világosabban adsz választ a kérdéseire, több megfelelő érdeklődő juthat el a tényleges megrendelésig. Ez a már megszerzett jelentkezésekből hozhat több értéket.

Jobban érthető ár, kevesebb indokolatlan engedmény. A vevő látja, hogyan kapcsolódik az ajánlat a saját céljához és félelméhez. Könnyebben össze tudja hasonlítani a tartalmat és a vállalatokat is. Az ár így a kapott megoldás részeként jelenik meg.

Kevesebb elakadás a napi munkában. A tiszta döntés, a feljegyzett igények és az egyeztetett következő lépés csökkenthetik a fölösleges visszakérdezést és utánajárást. A kivitelezést is pontosabban tudjátok előkészíteni.

Könnyebben tanítható működés. A script, a videók és a gyakorlás megmutatják, mit csináljon később egy új munkatárs. A betanítás konkrét kérdésekre, teendőkre és javítható hibákra épülhet. Ehhez a bevált folyamatot használni és az új emberrel gyakorolni is kell.

Mit érdemes figyelned?

Nézd meg, a megtörtént felmérésekből mennyi lett ténylegesen fizető munka, vagyis beérkezett előleg vagy első befizetés. Ha egy beszélgetés elakad, jegyezd fel, melyik ponton és milyen kérdés maradt nyitva.

A cél, hogy egyre több megfelelő ügyfél tiszta döntésre jusson, és olyan munkát vállaltatok, amit jól és nyereségesen tudtok teljesíteni. A tanultak akkor válnak a céged előnyévé, ha a valódi beszélgetésekben is használod őket.