

Miten Actional Oy:n teknologian myynnin suunnittelu ja toteutus auttaa teknologiayrityksiä nostamaan myyntiään

1

Voittoisan teknologiamyynnin toimintatavan suunnittelun lähtökohtana on tieto siitä, kenelle myyt, mitä ovat hänen tarpeensa ja ongelmansa. Käsitlemme yhdessä nämä kysymykset ja mietimme minkälainen meidän ideaaliasiakkaamme on.

2

Suunnittelemme sellaisen markkinointi- ja myyntiviestin joka kiinnostaa asiakasta ja antaa hänelle nopeasti käsityksen siitä, miten me voimme häntä auttaa. Selvitämme mitä hyötyä meidän tuotteistamme ja palveluistamme on asiakkaillemme?

3

Laadimme ja suunnittelemme meille sopivat keinot ja toimintatavat siihen, miten tavoitamme asiakkaitamme. Kehitämme menetelmät ja omat kysymykset joilla saamme asiakkaiden mielenkiinnon ja sovimme tapaamisen.

4

Käsitlemme myynnin strategian ja keinot joilla saamme isoja kauppoja, joissa on useita henkilöitä päättämässä. Miten toimimme saavuttaaksemme mahdollisimman korkean varmuuden kaupan solmimisesta.

5

Tekijät jotka vaikuttavat asiakkaan ostopäätökseen ja miten voimme niihin vaikuttaa positiivisesti ja asiakkaan torjuntaa vähentävästi.

6

Kun olemme tapaamisessa asiakkaan kanssa, miten toimimme että saisimme selville asiakkaan todelliset tarpeet ja saisimme asiakkaan sellaiseen moodiin, että hän haluaisi edetä meidän kanssamme. Käymme läpi kolme erilaista persoonallista toimintamallia.

7

Uudistamme yrityksen esittelykalvot ja täydennämme ne kehittämillämme uusilla viesteillä ja onnistumista vahvistavilla tarinoilla.

8

Miten me herätämme asiakkaissa luottamusta, mistä tekijöistä se on kiinni ja mitä me voimme tehdä. Käsitlemme psykologiset ostamiseen liittyvät tekijät, jotka ovat vahvempia vaikuttimia kuin yrityksen tulokset.

9

Meidän oma asenteemme myyntiin vaikuttaa siihen onnistummeko vai ei. Pelkäämmekö, onko asenteemme temppuilla, joka lopulta voi johtaa asiakaskatoon. Ajattelemme työryhmässä yhdessä miten me haluamme toimia suhteessa asiakkaaseen päin.

10

Laadimme yhdessä teknologiatarjouksen pohjan, joka auttaa meitä viestimään ratkaisua asiakkaan ongelmaan tai tarpeeseen, sekä tekee tarjouksen kirjoittamisesta helpon ja nopean.

11

Suunnittelemme miten me aiomme pitää asiakaskontaktia lämpimänä ja lopulta myöhemmin solmittavaa kauppaa silmälläpitäen.

12

Käsitlemme myynnin suunnittelun ja priorisoinnin myynnin johtamisen ja myyntikousten tuloksellisuuden varmistamiseksi. Teemme päätöksiä siitä miten haluamme edetä myynnin systematisoimiseksi ja edelleen kehittämiseksi.



©Copyright

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
p. 040 5509200
info@actional.fi
www.actional.fi