

Säljvitamin (30)

Varför säljer vissa företag bättre än sina konkurrenter?

Konsultföretaget Kairos Future har genomfört en enkätundersökning där 2 600 beslutsfattare i det svenska näringslivet fick svara på frågan vad det är som gör att vissa företag säljer mycket bättre än sina konkurrenter?

I resultatet stod det klart att duktiga säljare är viktigt. Men ännu viktigare är det att ha en organisation som stöttar säljarna.

Totalt kom sju stycken framgångsfaktorer fram. De kom också i en specifik turordning:

1. Förstå dina kunder
2. Odlar en försäljningskultur
3. Ha tydliga mål och visioner
4. Ge ansvar och befogenheter
5. Utveckla processer
6. Bygg fungerande säljstödsystem
7. Samarbete internt

Hur upplever du att de sju framgångsfaktorerna fungerar i ditt företag?

I nästa säljvitamin fördjupar vi oss i de fyra första framgångsfaktorerna. Väl mött.