

Säljvitamin (31)



Sju framgångsfaktorer till bättre försäljning

Här följer en kort förklaring till fyra av de sju framgångsfaktorer som vaskades fram ur Konsultföretaget Kairos Future enkätundersökning till 2600 beslutsfattare i svenskt näringsliv.

1. Förstå dina kunder

De bästa företagen är extremt kundorienterade och inser att kunden är företagets enda tillgång – allt annat är resurser. De sätter sig in i kundernas behov och anpassar sina erbjudanden och lösningar efter dem.

2. Odla en försäljningskultur

Här har man satt försäljningen i finrummet. I en sådan organisation firar man regelbundet säljframgångarna och redovisar den löpande försäljningen. Man gör säljarna till hjältar internt och höjer försäljningens status.

3. Ha tydliga mål och visioner

Ett framgångsrikt företag har en tydlig vision som hela organisationen sugts mot. Man har även individuella mål på olika nivåer i organisationen.

4. Ge ansvar och befogenheter

I de mest framgångsrika företagen ger man säljarna ansvar och befogenheter att genomföra affärerna. Man använder säljarna som örat mot rälsen och lyssnar på vad som händer ute på marknaden, hos kunder och konkurrenter.

Hur upplever du att detta fungerar i ditt företag?

I nästa säljvitamin fördjupar vi oss i de tre sista framgångsfaktorerna.