

## Säljvitamin (32)



### Sju framgångsfaktorer till bättre försäljning

Vi är på upploppet och belyser de tre sista av sju framgångsfaktorer som vaskades fram ur Konsultföretaget Kairos Future enkätundersökning till 2600 beslutsfattare i svenskt näringsliv. Vi kan bara konstatera; De bästa företagen är extremt kundorienterade!

#### 5. Utveckla processer

De bästa företagen har väl genomtänkta processer för att identifiera nya affärer och leads, bygga relationer med kunderna och kartlägga och bearbeta beslutsfattare. Till exempel har de processer för hur man ska närma sig de största kunderna och för att undersöka kundbehov.

#### 6. Bygg fungerande säljstödssystem

Information i säljstödssystemen ska hjälpa säljarna att göra konstruktiva affärer – de ska inte vara en begravningsplats för information.

#### 7. Samarbete internt

Ett nära samarbete mellan försäljning, marknad, support, produktion och ledning är a och o. I komplexa affärer med långa säljcykler, och många beslutsfattare, är detta den största framgångsfaktorn.

*Nästa vecka får du de bästa tipsen hur du kan fortsätta att utvecklas som säljare. Till dess, ha en framgångsrik vecka.*