

GØR B2B SALG TIL EN TEAMSPORT

Kunsten at få salg og marketing arbejder optimalt sammen om at skabe lønsom vækst

Din virksomhed vil opnå:

- Et kollektivt, kommercielt mindset for salg og marketing i din virksomhed
- Værktøjer og aftaler, der optimerer jeres samlede performance
- En Service Level Agreement (anti-bøvl-aftale), der understøtter samarbejdet
- Profitabel vækst gennem øget konvertering

Metode:

- Workshop á 4 timer med ledelsen af salg og marketing
- Eventuel konsulent-hjælp til implementering

Baggrund: Salg og marketing kan udrette mirakler - sammen

Hvis I skaber synergi mellem salgsfunktionen og marketing i jeres virksomhed, vil I få det maksimale udbytte af jeres samlede budgetter:

Når alle er enige om mål og midler.

Når I sammen har defineret, hvilke leads I går efter – og hvilke I ikke går efter.

Når I arbejder sammen og undgår friktion og silotænkning.

Når alle marketingaktiviteter tager udgangspunkt i salgsmålsætninger.

Når sælgerne respekterer de midler, som marketing bruger.

Ledelsen skal vise vejen

Succes opnås, når ledelsen skaber de nødvendige forudsætninger for, at medarbejderne i den kommercielle del af virksomheden kan udfolde sig og skabe værdi. Derfor faciliterer Leads2Profit workshops, hvor ledelsen lærer at skabe disse rammer. En sådan workshop fokuserer blandt andet på, at I lærer at:

- Involvere salg og marketing i at udvikle en konstruktiv proces
- Skabe en skalerbar forretningsmodel omkring jeres lead-flow
- Identificere yndlingsleads og konvertere dem til yndlingskunder
- Finde ud af, hvor jeres fremtidige kunder "hænger ud"
- Etablere en konkret leadproces, som afgør, hvordan det enkelte lead skal behandles
- Opbygge en reel salgstragt baseret på Leads2Profit-metoden
- Tiltrække de rigtige kunder med den rigtige 'leadmagnet'
- Lære at screene leads på et oplyst grundlag
- Stoppe med at spille tid på leads, der aldrig konverterer
- Definere klare roller og ansvar
- Forstå og acceptere salgsmatematikken: The numbers game – the art of back engineering
- Formulere en Service Level Agreement (en anti-bøvl-kontrakt), som gør B2B-salget til en holdsport med fælles mål

Workshoppen skaber såvel den grundlæggende forståelse, lige som den vil definere nogle af de parametre, som er centrale i et optimalt samarbejde. Efter workshoppen har I indsigter til at implementere de værktøjer, I har brug for. I kan gøre det selv eller sammen med Charlotte Bøggild fra Leads2Profit.

Om Charlotte Bøggild:

Charlotte Bøggild har mere end 30 års erfaring med salg og marketing i virksomheder som Oticon, GSK, Ferrosan, Tetrapak, Estée Lauder og Visiopharm. I dag driver hun konsulentvirksomheden Leads2profit.