

Opsøgende salgsarbejde skaber stor værdi

BRUG VORES GUIDE TIL AT OMDANNE VIDEN TIL VÆRDI FOR DIN VIRKSOMHED

For at besvare de mest kendte spørgsmål omkring opsøgende salg, har vi med indblik fra konsulenter og kunder samlet en række undersøgelser om opsøgende salgsarbejde.



1. DINE KUNDER VIL GERNE HØRE FRA DIG



Ifølge Rain Group Center for Sales Research, foretrækker **57%** af direktører, at sælgere kontakter dem via et telefonopkald.



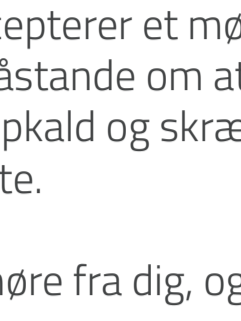
Det samme gør sig gældende for

MANAGERS

LEDERE



69% af købere accepterede en telefonsamtale med en sælger inden for de sidste 12 måneder (2018)



2. KØBERE VIL GERNE TALE MED SÆLGERE TIDLIGT I KØBSPROCESSEN



82% af købere accepterer et møde, når en sælger kontakter dem. Påstande om at købere ikke besvarer telefonopkald og skrædderskyet e-mails, er en myte.



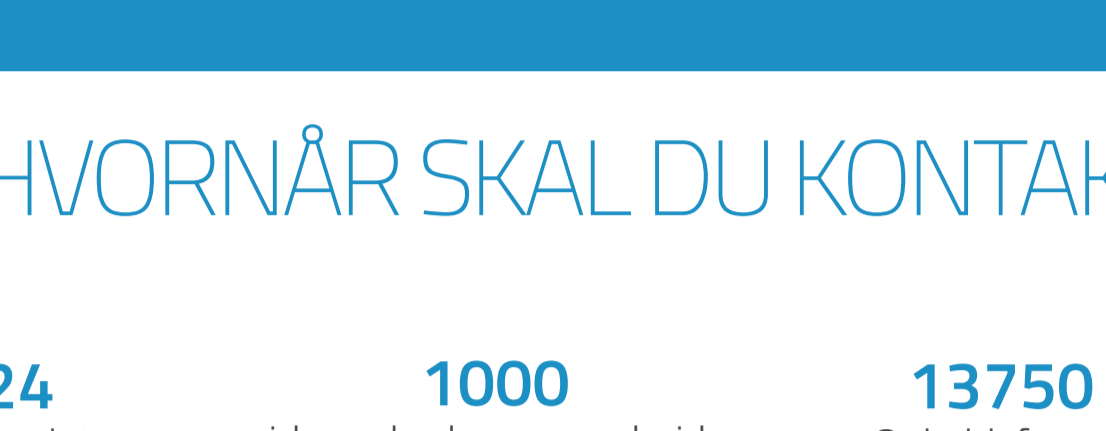
Købere vil gerne høre fra dig, og det vil de tidligt i deres købsproces.



71% af købere ønsker at høre fra sælger, når de leder efter nye ideer til at forbedre deres forretning. Købere er åbne for nye ideer tidligt i deres købsproces, fordi det er i dette stadium, at køberne er mest modtagelige for udefrakommende input.



Det giver dig en unik mulighed for at fange køberens interesse med din indsigt.



62% af købere ønsker at høre fra sælgere, når de aktivt søger en løsning til et specifikt problem, som den pågældende køber kan have.



Du kan afklare, hvordan du effektivt kan hjælpe køberen ved at researche den potentielle kunde og deres udfordringer på markedet.

3. HVORNÅR SKAL DU KONTAKTE KUNDERNE?

24

Ugers data

1000

virksomheder, som arbejder med opsøgende salgsarbejde

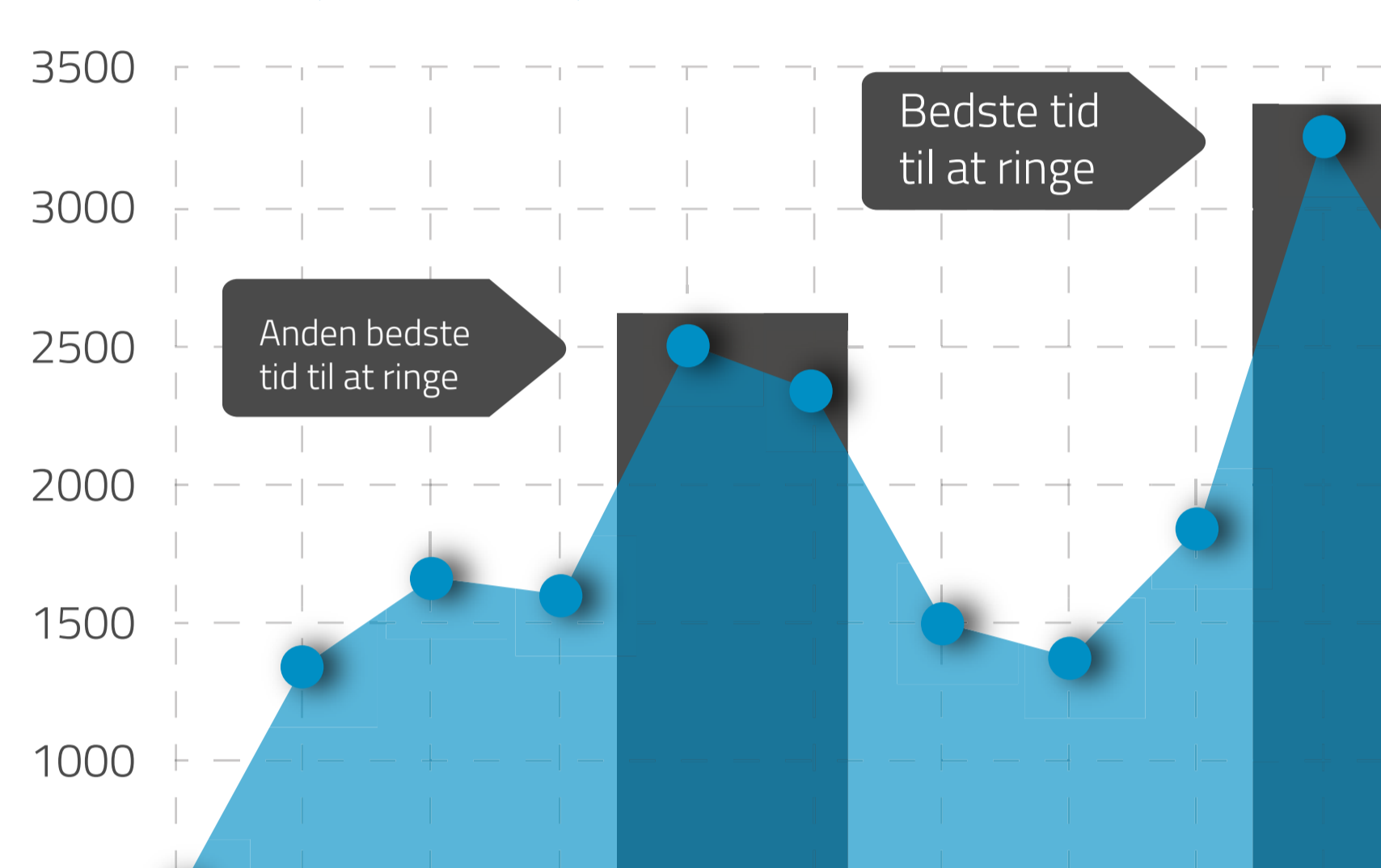
13750

Opkaldsforsøg

1350

Succesfulde opkald

SAMTALER I FØRSTE FORSØG



Bedste dag til at ringe

SAMTALER I FØRSTE FORSØG



Bedste tid til at ringe



Det er vigtigt at bemærke, at ikke alle brancher er ens, og derfor kan tidspunktet variere alt efter branche og industri. Hvis du ringer udenfor Danmark, kan tidspunkterne også variere, da mange lande har længere arbejdstider end Danmark.

4. BRUG TELEFONSVAREREN SOM ET VÆRKTØJ

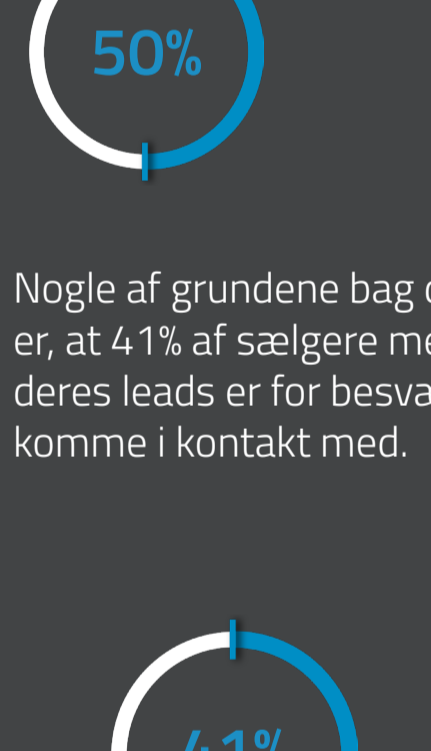
2.8 milliarder e-mail brugere

139.4 milliarder e-mails sendt hver dag

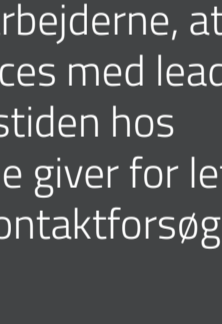
Med over 2.8 milliarder e-mail brugere på verdensplan er det ikke overraskende, at e-mail er den mest brugte form for kommunikation. Det har dog kun en effekt på modtageren, hvis du skræddersyer materialet til den enkelte virksomhed og branche.

Et telefonopkald skiller sig ud blandt de 139.4 milliarder e-mails, som sendt og modtaget hver dag. Med opsøgende salgsarbejde får du kundernes opmærksomhed meget hurtigere end med e-mail, og samtidig kan du nemt tilpasse dit budskab efterhånden, som du afdækker kundens behov.

Men hvad gør du hvis kunden ikke svarer, og du bliver omstillet til telefonsvareren?



80% af alle telefonopkald går til telefonsvareren. Det behøver dog ikke betyde at opkaldet er spildt, da en velovervejet telefonbesked kan øge svarraten på næste opkald. Vær forberedt på at indtale en besked på højst 30 sekunder.

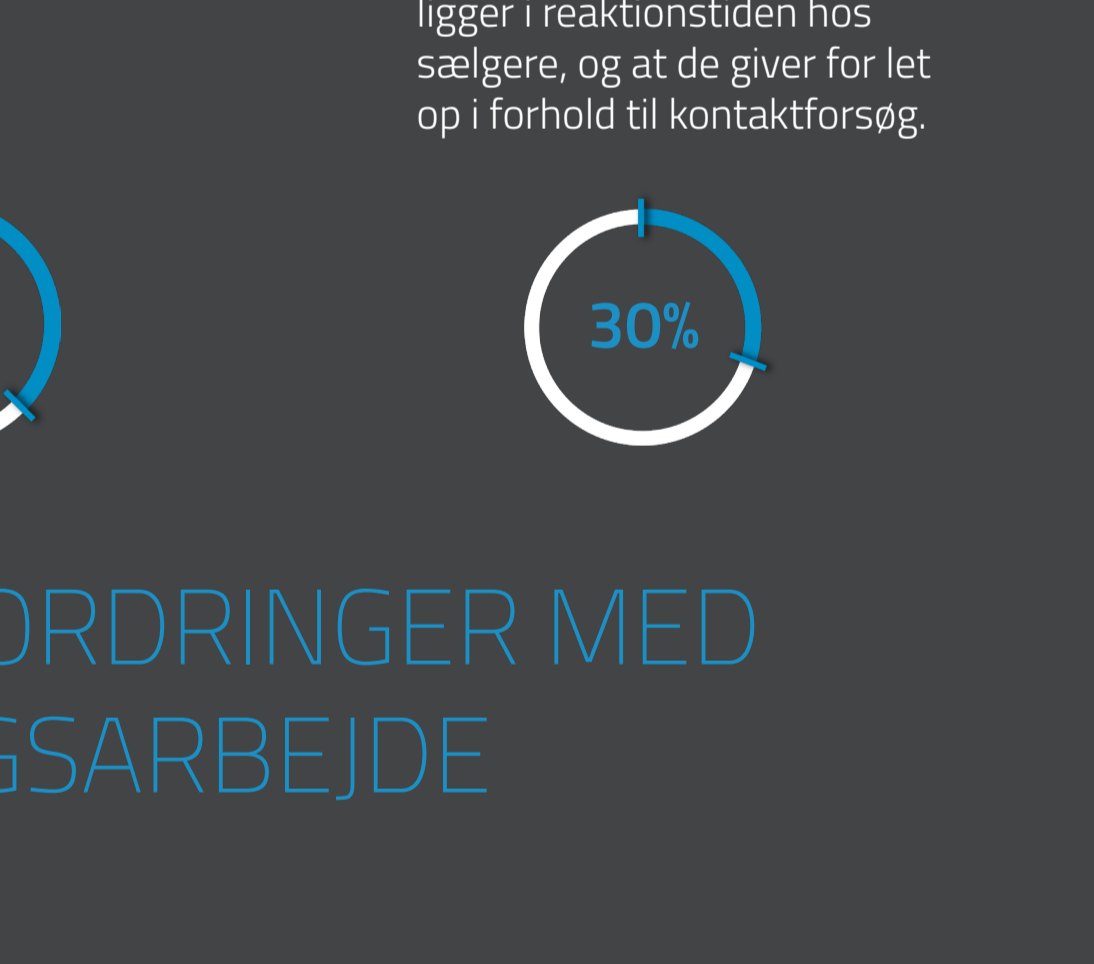
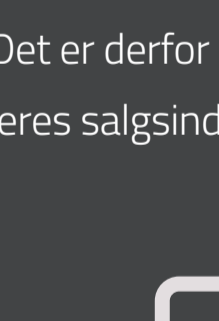


Potentielle kunder gider ikke at lytte til mere end 30 sekunder, og for hvert sekund du overskrider falder dine chancer for kontakt med 2%.

5. ENGAGER DIG I JERES LEADS

Succes med opsøgende salgsarbejde afhænger af, hvor forberedt du er, og hvor meget du ved om jeres leads.

Sælgere følger ikke op på 50% af de leads, som de modtager fra marketingafdelingen.



Nogle af grundene bag dette er, at 41% af sælgere mener, at deres leads er for besværlige at komme i kontakt med.



37% af sælgere mener direkte, at marketing giver dem dårlige leads.



Til gengæld mener 30% af marketingmedarbejderne, at manglen på succes ved leads ligger i reaktionstiden hos sælgere, og at de giver for let op i forhold til kontaktforsøg.



6. DE STØRSTE UDFORDRINGER MED OPSØGENDE SALGSARBEJDE



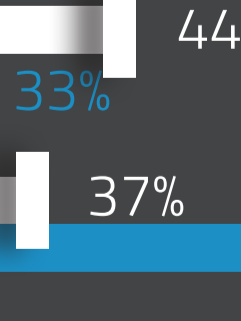
EMNELISTEN ER FOR TYND

En undersøgelse fra Baylor Universitet viser, at ud af 6264 opkald vil 55% af emnerne ikke svare, 17% af kontaktinformationerne vil være forkerte. Det er kun 28% af emnerne, som vil besvare dit telefonopkald.

INTET SVAR

FORKERT INFO

BESVARELSER



DER SKER FORANDRINGER

På 1 år skifter folk enten arbejde, titel, funktion, mobilnummer eller deres e-mailadresse.

Det er derfor nødvendigt at rense jeres database regelmæssigt for at undgå spildte ressourcer i jeres salgssindsats.



SKIFTER ARBEJDE

SKIFTER NUMMER

SKIFTER E-MAIL



SALGSKLØFTEN

Der er en tydelig kløft mellem, hvad potentielle kunder gerne vil tale om under det første telefonopkald vs. hvad sælgere gerne vil dække under den første telefonsamtale.

Derfor er det kun 37% af de kontaktede potentielle kunde, som føler at de har fået relevant information fra den første samtale med en sælger. Mens 75% af sælgere mener, at de var spot-on med deres budskab.

Nedenunder kan du se, hvad kunderne gerne vil tale om under den første salgssamtale vs. hvad sælgere gerne vil ind på.

KUNDER

SÆLGERE

Er du klar til at omdanne viden til værdi?

KONTAKT VALEUR I DAG OG HØR HVORDAN VI KAN HJÆLPE

Brugte billeder: Schultz, M. & Flaherty, M. (2018) Top Performances in Sales Prospecting Benchmark Report. Rain Group. CallHippo (2019) Infographics - The Best Day and Time to Make a Business Call. Tilgængelig: <https://callhippo.com/blog/best-day-time-make-business-call/> Williams, K. (2018) 35+ Statistics About Daily Data Zooming Sales. Tilgængelig: <https://blog.zoominfo.com/the-effect-of-daily-data-on-sales/> An, M. (2016) Buyers Speak Out: How Sales Needs To Evolve. HubSpot Research. Tilgængelig: <https://blog.hubspot.com/news-trends/buyers-speak-out-how-sales-needs-to-evolve> Ellwood, M. (2017) How Sales Reps Spend Their Time. Pace Productivity. Tilgængelig: <https://www.paceproductivity.com/single-post/2017/02/09/How-Sales-Reps-Spend-Their-Time> McGovern, M. (n.d.) 4 3 cold calling statistics that will rock your sales world. Resourceful Selling. Tilgængelig: <https://www.resourcefulselling.com/cold-calling-statistics/>