

Virtuaalimyyminen – nyt on oikea hetki luoda pysyvää kilpailuetua

Useimmat myyjät tekevät tällä hetkellä töitä kotoa käsin, eivätkä voi käydä tapaamassa asiakkaita kasvotusten. Tuskin on salaisuus, että myyntitulosten aikaansaaminen etänä kommunikoiden on haaste. On kuitenkin olemassa parhaita käytäntöjä, joita myyntiorganisaatiot voivat käyttää muuttaessaan myyntitapaansa virtuaaliseksi - nopeillakin tuloksilla. Aloita näillä. Ole yhteydessä, niin rakennamme kanssasi nopeasti uuden tavan myydä, joka luo teille pysyvää kilpailuetua.

1. Empatia ja "H2H" ovat nyt tehtäviäsi – ole yhteydessä niihin asiakkaisiin, jotka tunnet ja jotka tarvitsevat sinua.

Ensimmäiset yhteydenottosi tulisi olla pitkäaikaisiin luottoasiakkaisiin, katsoaksesi miten he pärjäävät tässä tilanteessa. Kysy, miten heillä henkilökohtaisesti menee ja keskustelkaa siitä, miten heillä on mennyt etätyöskentelyyn siirtymisessä. Myynnin ammattilaisena olet uniikissa asemassa, jossa voit käyttää päiväsi keskustellen asiakkaiden kanssa. Tämä on tehtävä #1.

Seuraavien puheluittesi tulisi keskittyä niihin asiakkaisiin, jotka kaipaavat epätoivoisesti neuvojasi – tehtäväsi on auttaa heitä pitämään liiketoimintansa käynnissä **NYT**. Mikäli asiakkaasi ja/tai prospektisi ovat kriisitilanteessa ja tarjoamasi ei auta heitä ratkaisemaan lyhyen aikavälin operatiivisia ongelmia – jätä rauhaan.

2. Uusi tavoitteesi – järjestä aikataulutettuja videotapaamisia.

Jokainen meistä haluaa pitää kiinni olemassa olevasta liiketoiminnasta tai tuoda uusia kauppia. Mutta juuri nyt tiimisi tulisi fokusoida aktiviteettitavoitteeseen ja aikaansaada **mahdollisimman monta aikataulutettua videotapaamista**. Mikäli sinä ja asiakkaasi olette tottuneita toimimaan kasvokkain, niin videotapaaminen on mahdollisimman lähellä tätä.

3. Nosta luuri. Ota sitten askel kerrallaan.

Toiseksi paras tapa linkittyä asiakkaisiin ja prospekteihin on puhelimen välityksellä. Sinulla on heidän numeronsa. Sinulla on puhelin. Soita heille. Välttyäksesi "betoniluurilta", tee suunnitelma ennen soittoa ja toimeenpane se – älä jää miettimään mahdollisia seurauksia.

4. Sinulla on alle 20 sekuntia aikaa – aloita kertomalla tarinan muodossa, miten voit vaikuttaa asiakkaan kriittisimpään liiketoimintaongelmaan.

Vaikka yhteistyönne olisikin vuosien pituinen, sinulla tuskin on vallitsevassa tilanteessa aikaa rupatteluun. "Moi, tässä on NN yrityksestä XX! Mikäli sinulla on sama tilanne kuin monella muullakin asiakkaallamme, kohtaavat vakavia kassavirtahaasteita. Me voimme auttaa YY" - on oikea lähestymistapa.

5. Asiakas vastasi, mutta soitit "puskista" – sopikaa, että keskustelu käydään nyt tai aikataulutakaa myöhemmäksi.

Asiakkaat eivät koskaan istu puhelimensa äärellä odottaen myyjän soittoa – tämä pätee erityisesti nyt. Kun olet herättänyt heidän kiinnostuksensa puhumalla heille kiireellisimmistä huolenaiheista, kysy onko nyt sopiva hetki puhua. Ellei ole, sopikaa aika ja lähetä kalenterikutsu, jossa on videolinkki.

6. Sähköpostit ovat yleensä huonoja. Sinun viestisi tulee pelastaa asiakkaasi päivän.

Aihekentästäsi tulee selkeästi ilmetä, että tunnet asiakkaasi liiketoimintaa, etkä ole "spämmäämässä". Leipätekstissäsi sinun tulee selkeästi kuvata, miten voit ratkaista heidän suurimpia ongelmiaan ja tarjota esimerkin siitä, miten olet ratkaissut niitä toisen asiakkaan kanssa. Näin osoitat ymmärtäväsi heidän ongelmaa ja että olet ratkaissut sen aikaisemmin. Sinun tulee tehdä tapaamisajan varaamisesta mahdollisimman helppoa asiakkaalle. Älä pyydä häntä esittämään vaihtoehtoisia aikoja.

7. Jätä ääniviestejä – koska useimmat eivät niin tee.

Jostakin syystä ääniviestien suosio on kadonnut. Sinulla on siis mahdollisuus erottautua jättämällä lyhyitä ja ytimekkäitä viestejä. Samalla tarjoat asiakkaallesi helpon tavan soittaa takaisin.

8. Ratkaisusi demoaminen – nyt on paikka kehittyä mestariksi, ellet jo ole.

Mikäli tuotteesi tai ratkaisusi on demottavissa videon välityksellä, tee se. Varmista, että luot tarinan, joka osoittaa kyvykkyytenne tavalla, joka on räätälöity asiakkaasi maailmaan. Älä pelkästään luettele ominaisuuksia.



Joel Falcken 050 524 5874

OTA YHTEYTTÄ

Panu Muhonen 0500 412 068

