



Mistä kuumimmat liidit?

Liidien hallinnalla nopeammin myyntituloksia

Myyjän märkä uni on lämmin liidi, asiakas joka ottaa itse yhteyttä ja on valmis ostamaan. Myyntisykli on lyhyt ja tarvittava työ on pieni. Valitettavasti tällaiset liidit kuitenkin jäävät uneksi, mikäli ei ole järjestelmällistä tapaa kerätä ja työstää niitä. (Tarkoitan tässä liidillä sellaisen asiakkaan yhteystietoja, joka on oikeasti myyjän kohderyhmää ja jolla on jonkinasteinen tarve).

Liidien hallinta on se kohta, jossa henkilökohtainen myyntityö ja markkinointi kohtaavat. Osaksi myyjä voi omalla toiminnallaan vaikuttaa vahvasti hyvien liidien syntymiseen ja osaksi liidejä tuotetaan markkinointitoimenpiteillä, johon myyjällä on usein vain vähän vaikutusvaltaa.

Parhaat liidit syntyvät esimerkiksi samalla tavalla kuin kauppa: kysymällä. Milloin olet viimeksi kysynyt asiakkailtasi, kenelle he voisivat suositella sinua tai kenellä olisi tarvetta sinun tarjoamallesi tuotteelle? Voit kysyä sitä jopa sellaisen käynnin päätteeksi, jossa asiakas ei ole ostanut!

Hyvin harvoin suomalainen vastaa kieltävästi, jos pyydät apua: "Nyt kun tunnet meidän tuotteemme, voisitko auttaa minua? Ketkä sinun tutuistasi tai kollegoistasi voisivat hyötyä meidän tuotteistamme?" Suositukset tai vinkit potentiaalisista asiakkaista ovat kullannarvoisia ja säästävät myyjältä rutkasti aikaa.

Hyvät liidit syntyvät systemaattisella markkinoinnin ja myynnin yhteistyöllä. Myyjällä kannattaa olla markkinointihenkilöiden kanssa hyvät välit ja yhteispeli. Silloin saat haluamasi viestit juuri oikeille henkilöille, ja tiedät mitä markkinointikampanjoita voit hyödyntää myyntityössäsi.

Mikäli markkinointihenkilöt eivät seuraa yrityksen www-sivuilla kävijöitä, voisitko sinä tehdä sen? Käyttämällä meidän kumppaneidemme yksinkertaisia työkaluja voit seurata yrityskohtaisesti kuka käy nuuskimassa teidän kotisivujanne ja saat jopa ajantasaiset yhteystiedot suoraan näytöllesi (ks. Snoobi ja Asiakastieto).

Myynnin Personal Trainer -valmennuksessa saat lisää konkreettisia työkaluja omien liidien keräämiseksi ja harjoittelet niiden hyödyntämistä. Tartu toimeen ja ota haltuun kaikki polttavan kuumat liidit, ilmoittaudu Myynnin Personal Trainer -valmennukseen!

Uusi valmentajamme valjastaa markkinoinnin myynnin tueksi

Myynnin ja markkinoinnin yhteispeli tuottaa parhaimmillaan rutkasti liidejä ja vahvaa tulosta. Creo valmentaa nyt markkinoijat tukemaan myyntiä. Jos koet että oma markkinointinne kaipaa strategista tai käytännön sparrausta: myyntipuheessa, kohderyhmien määrittelyssä tai liidien hallinnassa on kehitettävää, tai markkinointi ei ole toiminut, ota yhteyttä!

Riina Jokinen, riina.jokinen@creo.fi, 010 320 6067

Tutustu palveluihimme

- Myynnin PersonalTrainer™
- Myyntieste-valmennus
- Myynnin strategiatyö
- Akatemit - räätälöidyt myyntikoulutusohjelmat
- Myyntijohdon coaching

Ota yhteyttä

Rasmus Nybergh
Creo Consulting Oy
Vuorikatu 16 A, 00100 Helsinki
www.creo.fi
info@creo.fi