



LEADS

– MARKETINGAFDELINGENS HJÆLP TIL SALGET

**Hvordan får du nemmest gennemringet
en liste med leads?**

e-bog No. 13[©]

fra SkyViewCRM



SKYVIEWCRM's ERFARINGSSUM for virksomhedsledere og afsætningsfolk

Det her er en serie små e-bøger fyldt med vore erfaringer – nogle af dem dyrekøbte. For dig er de gratis, og vi tror på, at du kan have udbytte af dem.

Vi undrer os over, hvorfor mon noget så vigtigt som salgsuddannelser - strategisk og operativ – ikke udbydes på mellemlange og højere uddannelser, f.eks. merkonom, HD, cand. merc.? Sælgere og salgsledere er henvist til selv at lære sig faget i praksis, eller til at benytte sig af korte, operativt orienterede forløb hos private kursusudbydere.

I mange virksomheder er salget forkæret og undervurderet. Ofte ledes og drives salget ikke så professionelt som andre funktioner, f.eks. produktion, logistik og finans/økonomi. Man mangler data, fakta, systematik, og overblik. Fokus er på detaljer, på den øjeblikkelige situation eller hændelse.

Derfor har vi skrevet denne og de øvrige e-bøger om effektivt salg til nye kunder. I dem får du viden og erfaring, som vi har opsamlet gennem mange år som sælgere, marketingfolk, konsulenter, ledere og topchefer i forskellige brancher.

Indholdet er bredt og generelt, så det passer til mange forskellige brancher og salgssituationer. Derfor kan du bruge det, som det er, men du kan sagtens tilpasse indholdet til dine personlige

Skriv til os, hvis du vil have de øvrige e-bøger i serien – info@skyviewcrm.com



OPGAVE

Du er blevet bedt om at sørge for, at der kommer mere gang i den, så der kommer flere ordrer "i bogen"

PROBLEMSTILLING

Sælgerne skal ringe til en større mængde emner hver uge, end de gør i dag for at sikre, at der er møder nok til, at I får de ordrer, I skal have for at nå budgettet.

HVORDAN KAN DU LØSE UDFORDRINGEN?

Du skal servere leads, som sælgerne selv ringer til (selv om mange hader det), eller du lader et telemarketing-firma gennemføre opgaven for dig.





1. START MED AT BESTEMME, HVILKE EMNER, DER SKAL RINGES TIL

Hvem er din målgruppe?

- Er det virksomheder med stor omsætning
- Er det virksomheder med mellemstor omsætning
- Er virksomheder med mange ansatte i salg og marketing
- Er virksomheder med ansatte i produktion
- Er det en bestemt branche
- Er det et geografisk område





2. DU FORBEREDER RINGE LISTEN TIL INTERNE FOLK, DER SKAL RINGE

Du vælger det antal virksomheder, som sælgeren skal ringe til, så der bliver ringet til det antal pr. dag, som er nødvendigt for at skaffe tilstrækkeligt med møder.

Du importerer dem i dit CRM-system (hvis de allerede er der, fordi du har været forberedt, kan du blot segmentere dem ud derfra baseret på den nøgle, du har på dem – enten én, du selv har lagt ind, eller én, der findes fra andre baser).

Skyview Kampagne ▾

Detaljer Tilfø/fjern firmaer Tilfø/fjern kontaktpersoner Målgruppe Tildeling Samtalescript

Land Relation Infotag KAM

Postnummer fra Postnummer til Omsætning fra Omsætning til

Antal ansatte fra Antal ansatte til NACE Tilføj primære kontakter Udtag reklamebestyrte

resultater af kriterier. Klik på de nederste knapper for at tilføje eller fjerne resultater fra kampagnens målgruppe.

Firma	Afdeling	Gade1	Postnummer	By	Stat	Land	Telefon	Mail	Web	Prioritet	Ansatte	Omsætning	Potentiale	KAM	Prim relation	Sek relation	Moderelskab	Primær kontakt	Markér
Ingen elementer																			

Her kan f.eks. vælges et postnummer:

Skyview Kampagne ▾

Detaljer Tilfø/fjern firmaer Tilfø/fjern kontaktpersoner Målgruppe Tildeling Samtalescript

Land Relation Infotag KAM

Postnummer fra Postnummer til Omsætning fra Omsætning til

Antal ansatte fra Antal ansatte til NACE Tilføj primære kontakter Udtag reklamebestyrte

635 resultater af kriterier. Klik på de nederste knapper for at tilføje eller fjerne resultater fra kampagnens målgruppe.

resulta	Firma	Afdeling	Gade1	Postnummer	By	Stat	Land	Telefon	Mail	Web	Prioritet	Ansatte	Omsætning	Potentiale	KAM	Prim relation	Sek relation	Moderelskab	Primær kontakt	Markér
Firma	56 Grader ApS 71 Nyhavn Hotel		Knutstrøvsvej 8 Nyhavn 71	1439 1051	København K København K		Danmark Danmark	31163205 33496200		71nyhavnhot... http://www.a...	0 35				Annette Sørensen	Alunde	Dens netværk	Jette Andersen	<input type="checkbox"/>	erkr
Ingen ere	786 II ApS		Rådhusstræde 7A	1466 7A	København K		Danmark	28730729			0								<input type="checkbox"/>	



3. DU HAR NU ET UDVALG AF VIRKSOMHEDER – NETOP DE, DU MENER, ER DE BEDSTE FOR DINE SÆLGERE AT RINGE TIL

– Og herefter beslutter du, hvor mange de skal ringe til om dagen

The screenshot shows the SkyView CRM interface. At the top, there's a search bar with 'Sag' entered. Below it, there are filters for 'Land' (DK), 'Postnummer fra' (1000), and 'Antal ansatte fra'. A red circle highlights the text '635 resultater af kriterier. Klik på de ned' in the search results area. Below this, there's a table with columns for 'Firma', 'Afdeling', 'Gade1', 'Postnr', 'Telefon', 'E-mail', 'Tidsplan', 'Dato', 'Opret', 'Sik relation', 'Moderselskab', 'Primær kontakt', and 'Markér'. The table lists two companies: '58 Grader ApS' and '71 Nyhavn Hotel'.

Det smarte er, at de blot kan gå i gang med at ringe. Emne efter emne popper op, og de kan afdække, om emner er interessant, så der skal:

- ringes igen
- aftales et møde
- oprettes en salgsmulighed

eller om emnet viser sig at være fuldkommen uden interesse.

På den måde kan du som marketingafdeling hjælpe til, at der sættes gang i aktiviteterne.



4. DU KAN LØBENDE HOLDE ØJE MED, OM DIN INDSATS FOR SÆLGERNE GIVER RESULTATER

Du kan hele tiden se rapportering på, hvor meget sælgerne får ud af de emner, du har skaffet til dem.

Vi arbejdede på et tidspunkt med en kunde, der havde ansat en marketingpige, der skaffede leads i massevis til sælgerne. Hun fik aldrig at vide, hvad der egentlig blev af de leads. Så det var en meget demotiverende oplevelse.

Hun fortalte mig, at hun brugte megen tid, og mange penge. Imidlertid syntes salgsschefen ikke det kom hende ved, hvad sælgerne fik ud af de leads, hun kom med. Og hun måtte ikke spørge dem.

Der er to grunde til, at det er temmelig ufornuftigt – sikkert flere grunde men i hvert fald 2

- Der bruges en masse penge på at skaffe leads
- Den enkelte sælger får aldrig feedback på, hvor stor omsætning, han/hun skaffer i forhold til de investeringer, der er gennemført

Og marketingafdelingen får det heller ikke at vide, så man her til stadighed kan forbedre sin måde at skaffe leads på.

Det mærkelige er, at det ikke er politik de fleste steder, at hver eneste krone, der bliver investeret, skal komme mangefold igen.

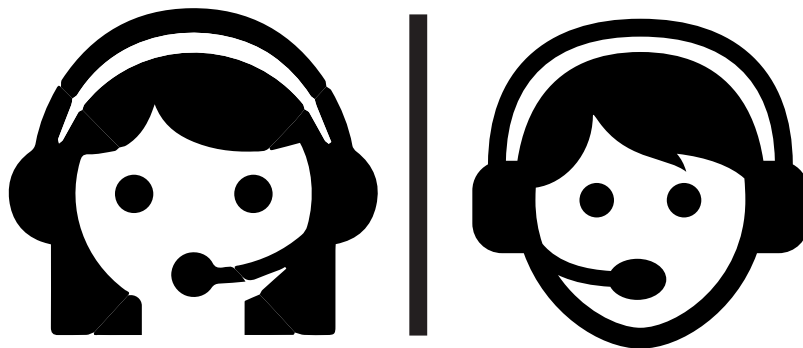


5. TELEMARKETINGFIRMA RINGER LEADS IGENNEM

Har du et telemarketingfirma til at ringe dine leads igennem, så er det en god idé at trække leads ud af din CRM-base og give dem et Excel ark med dem på. Hvis du da ikke vil lade dem sidde i din base og arbejde.

De skal give dig akkurat samme skema tilbage påført de informationer, I har aftalt, så du kan få resultaterne ind i din base igen.

På den måde kan I følge op og konstatere, om telemarketingfirmaet dygtigt nok har skaffet jer tilstrækkeligt med leads, så den investering I har lagt i at bruge deres ydelse/service, kommer tifold retur.



SkyViewCRM

Vil du i gang med at gennemføre dine lead genereringer fra A-Z, så ring til os 7070 13 12 eller send os en mail, så hjælper vi dig i gang. Det ER virkelig nemt.



Forfatter: Annette Andersen

Annette Andersen har gennemført 100-vis af CRM projekter i 10 lande for store og små virksomheder og i mange brancher.

Alle projekter er styret med overblik og gennemført til tiden til den aftalte pris - med integration til mange forskellige systemer.

Baseret på alle de erfaringer, der er opsamlet via gennemførelse af disse projekter, opsamling af ønsker og behov fra kunder, instruktion af udviklere/programmører og it-supportfolk, er SkyViewCRM nu udviklet med det mål at masser af virksomheder nu kan komme i gang hurtigt og uden store up-front omkostninger.

Viden og erfaring er blandt andet opsamlet hos Unilever, Mars, Nestlé, Statoil, Legoland, Skagen Designs, Globus i Schweiz og Magasin. Her er gennemført strategi- og indkøbs- markedsanalyse- og IT-projekter såvel lokalt som internationalt.

Annette Andersen er HD i Afsætning fra CBS, og har blandt andet videreuddannet sig på IMD og Insead.

SkyviewCRM

Blokken 17 • DK-3460 Birkerød

Tlf.: +45 70 70 13 12

www.skyviewcrm.dk • aa@skyviewcrm.com