

sales

ARCHITECTS



Samenvatting
Predictable
Revenue

Key Insights (1)



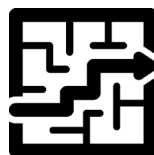
Gebruik *prospecting strategies*
voor doelgerichte accounts.



Experimenteer met nieuwe benaderingen en
maak de resultaten meetbaar.



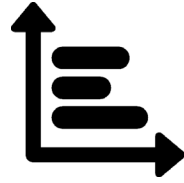
Minder meten, maar beter weten wat je wil meten.



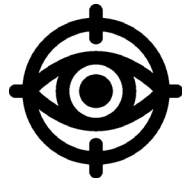
Doe meer research dan sales.

Focus je op het ideale klantenprofiel.

Key Insights (2)



Ga de breedte in, niet de diepte. Liever honderd accounts één keer, dan tien accounts tien keer.



Gebruik alle mogelijke kanalen voor lead generation.



Draag leads & prospects goed over naar de volgende fase.



Focus niet op activiteiten, maar op resultaten.



Betrek het hele team bij belangrijke besluiten.

Introductie

De grootste misvatting in de huidige salesbenadering is dat meer verkopers leidt tot meer omzet. Zorg ervoor dat de inkomsten voorspelbaar zijn en worden. Creëer een *revenue pipeline* zodat de organisatie een constante groei kan doormaken.

Drie speerpunten voor *predictable revenue*:

- 1 Voorspelbare *lead generation*.
- 2 Het *sales development* team overbruggt het gat tussen Sales & Marketing.
- 3 Consistente salessystemen.

De grootste impact op *predictable revenue* is een outbound salesteam dat zich alleen richt op prospects. Creëer een *sales prospecting team* dat alleen kwalitatieve salesmogelijkheden genereert.

Prospecting

De grootste uitdaging zit in het vinden van de juiste persoon, de *decision maker* of *influencer*. Er zijn teveel bedrijven met gelijke aanduidingen. Grote bedrijven zullen meerdere *decision makers* hebben.

Inzichten voor betere prospecting

- Personaliseer je e-mails. Dit werkt beter dan bulk e-mails sturen (response rate 10%).
- E-mails naar 5000 *C-level executives* (7-9% response rate.)
- Alles is procesgedreven. Benadruk herhaling en consistentie, *pipeline & revenue ramps* gegenereerd door het outbound salesteam en maak het voorspelbaar.

All salespeople prospect

- Attitude - *'Always be closing'*
- Manipuleer verkooptechnieken. Lage integriteit.
- *Lange brieven en e-mails. Salesysteem beschadigt productiviteit.*

Dedicated prospecting team

- Is er een wederzijdse klik?
- Meet resultaten (gekwalficeerde leads). Research, *referall calls*.
- *Short & sweet* e-mails. Salessysteem stimuleert productiviteit.

Prospecting - Waar en wanneer?

- > Maak een top 10 of 20 van *strategic accounts*.
- > Richt je op hun huidige doelgroep.
- > Ontwikkel *referral & channel partners*.



Focus je belangrijkste mensen op laag volume, maar hooggekwalificeerde activiteiten. Zorg voor *high-key relationships* en ga op zoek naar nog niet eerder aangesproken *cold accounts*.

Cold calling 2.0

Wat is er nodig? Een toegewijd persoon for *prospecting*, een goed CRM, en bewezen producten of diensten die aantoonbare omzet hebben opgeleverd.

- 1 Verkopers richten zich alleen op het genereren van nieuwe, gekwalificeerde *lead opportunities*.
- 2 Marketing kwalificeert leads van website & telefoon, en stuurt deze naar verkopers om deals te sluiten
- 3 Verdeel beide teams voor meer focus en productiviteit.

Het 'prospecting proces'



Toelichting 'prospecting proces'

Ideale klantenprofiel

Wat is de sector, de grootte van het bedrijf, de financiële status, met welk systeem wordt er gewerkt?

Creëer lijst/database

Zoominfo - Hogere kwaliteit van data, lagere *bounce rate*, hogere *response rate*.

Maak e-mailcampagne / Benader via LinkedIn

Filter de lijst - Verticaal, omzet, geografie, grootte bedrijf, soort contact (titel).

Verbind hun behoefte aan jouw oplossing

Wat zijn jouw huidige uitdagingen? Kijk je naar alternatieve benaderingen? Hoe zijn jouw teams georganiseerd?

Draag de lead over voor sales closure

Past het bedrijf bij het ideale klantenprofiel? Heeft de lead voldoende invloed? En willen ze de stap maken?

Prospecting - Veelgemaakte fouten



Het verwachten van *instant* resultaten. Het kan rustig 3-4 weken duren voordat een lead zich verder ontwikkelt.



Het schrijven van te lange e-mails.



De breedte kiezen, maar niet de diepte.
Kwaliteit boven kwantiteit!



Interessante prospects te snel opgeven.



Prospecting - Tips & tricks



Let op je attitude. Wees niet een *too pushy salesman*.



Als de prospect geen interesse toont:
Ask why.



Geef de ideale prospect nooit op!



Wees altijd voorbereid voor de volgende stap.



Lead generation

Soorten leads

- Seeds - Mond-tot-mondreclame, PR
- Nets - Marketingprogramma's
- Spears - Outbound sales, targetsales

Inbound marketing - Beste aanpak voor leads

- Referrals
- Gratis proefperiodes
- SEO (Search Engine Optimalization)
- Blogs
- Webinars
- Social media

Salesmachine - De basis

Sales 1.0 - Promotie

- Push
- Verkoop
- Marketing
- Positionering
- Controle

Sales 2.0 - Aantrekken

- Pull
- Mond-tot-mondreclame
- Zelfonderhoudend

Salesmachine - Belangrijk

- Heb geduld (4 tot 12 maanden)
- Experimenteer
- Neem geen eenmalige projecten aan
- CRM - Rapporten binnen salessystemen
- Teken je *proces flow* uit
- Focus op resultaten, niet activiteiten
- Minder data, maar betere data
 - Aantal nieuwe leads per maand
 - Aantal gekwalificeerde *opportunities*
 - *Conversion rate*
 - Aantal *closed deals*
 - Hoeveel *winnings*?
- Draag het stokje goed over!

Salesfunctie - 4 kernpunten

- 1 Inbound leadkwalificatie
- 2 *Outbound prospecting*
- 3 Sluit deals - Account executives of sales
- 4 Klantsucces - Accountmanagement

Inbound leads



Outbound prospecting

Marktreactie / Inbound



Qualified opportunities



Account executives - Closers



Nieuwe klanten



Account managers

Huren en ontwikkelen van talent

'Combineer een kwart 'veteranen' met driekwart jong, slim en *adaptable* in een systeem dat mensen blijft uitdagen om nieuwe dingen te leren. The beste verkopers zijn verkopers die het bedrijf door en door kennen en kennis hebben van de producten en klanten.'

Marketeers - Kwalificeren inbound leads en reageren op input.

Outbound verkopers - Bouw een specifieke database en creeër nieuwe salesmogelijkheden.

Account executives - Service voor klantenproblemen, accountmanagement.

Interne trainingen stimuleren de productiviteit van de salesorganisatie. Deze trainingen zijn doorlopend in ontwikkeling en effectief ontworpen. Ze genereren waardevolle feedback en houden je werknemers scherp zodat er minder fouten gemaakt worden.

Interne trainingen voor productiviteit:

- Een trainingsprogramma met een doorgaand, regulier format.
- Met oefeningen, rollenspel & bruikbare feedback. Is effectief ontworpen.
- Voer alles door, onderhoud schema's, controleer progressie, houd het fris en scherp.

Leiderschap & Management

Een no-nonsense managementmodel:

- Kies je mensen zorgvuldig
- Resultaatgerichte visie
- Verwijder obstakels
- Inspireer - Betrek het team bij ontwikkelingen
- Ontwikkel talent
- Verbeter voortdurend bovenstaande punten

Waarom Sales Architects?

Zet Sales Architects in om jouw salesteam aan te jagen. Haalt jouw salesteam elke maand haar targets? Zie ons als de rechterhand van het team, waarbij we drie beloftes leveren:

- 1 Meer beweging door een strakke uitvoering.
- 2 Aangestuurd door de juiste KPI's.
- 3 Een continue verbetering van het hele proces door professionals.

Neem contact op

Bel 033 - 258 50 70 of e-mail naar
info@salesarchitects.eu.