

Försäljningen i tuffare tider

En del företag kämpar just nu lite mer än vanligt föra att hålla försäljningen uppe, ta in nya ordrar och teckna avtal som säkrar en lite längre tidshorisont. Därför är det extra viktigt för som dig som är vd eller ägare att ha koll på försäljningen, att utveckla säljarbetet även om det saknas en dedikerad säljkår. Även om du själv inte är van att sälja finns det saker som du kan göra. Här kommer några förslag.

1. Satsa på befintliga kunder

När det är svårt att locka nya kunder är de befintliga dina viktigaste tillgångar. Se till att du har en tydlig plan för hur du kan vidareutveckla dessa relationer. Kan du erbjuda nya tjänster, förlänga avtal eller identifiera dolda behov? Genom att aktivt följa upp kan du stärka samarbetet och öka försäljningen.

2. Alla måste bidra till försäljningen

I mindre företag är det ofta så att försäljning är en kollektiv insats. Uppmuntra alla i organisationen att delta, från projektledare till tekniker och kundsupport. Genom att utbilda personalen i grundläggande säljtekniker och skapa en säljkultur där alla känner ett ansvar för att dra in affärer, kan ni göra en betydande skillnad.

3. Digitalisera och effektivisera

Kundens köpbeteende har blivit mer digitalt, och det gäller att möta dem där. Implementera digitala verktyg som underlättar för säljprocessen och hjälper alla i företaget att bidra, exempelvis genom CRM-system som organiserar och automatiserar kundkontakter. Effektivisering frigör tid för mer strategiskt säljarbete.

4. Anpassa ditt erbjudande

Att snabbt kunna justera ditt erbjudande är nyckeln till att möta en föränderlig marknad. Vad behöver dina kunder just nu? Kanske kan du paketera om tjänster för att erbjuda mer flexibla och kostnadseffektiva lösningar som bättre speglar deras behov? Att vara aktiv i att anpassa sig efter marknadens signaler är avgörande för att fortsatt vara relevant.

5. Satsa på långsiktiga relationer

I osäkra tider är det viktigare än någonsin att bygga långsiktiga och förtroendefulla relationer. Det handlar om mer än bara att sälja – det handlar om partnerskap. Genom att investera i starka kundrelationer, där båda parter ser ett värde i att fortsätta samarbeta, skapar du en stabil grund för framtida affärer.

Genom att vara aktiv, engagera hela organisationen i säljarbetet och vara lyhörd för förändringar, kan du som företagsledare skapa positiva resultat även i en utmanande marknad. Låt inte osäkerhet paralysera – ta kontroll och påverka utvecklingen!

jan.marcusson-stahl@vdstodet.se