

Kraven på snabbhet och tillgänglighet ökar på oss säljare



Erik Ullsten, säljstrateg och rådgivare till president Barack Obama, har under 15 års tid arbetat nära och intervjuat några av de mest framgångsrika och lönsamma säljarna i Norden. Han har också skrivit boken »Bästsäljaren«.

Häng med i utvecklingen

Det gäller för dig och mig som säljare att hänga med i utvecklingen och konkurrensen. Världen blir mindre och avstånden krymper. Globaliseringen innebär nya aktörer på marknaden. Det betyder att konkurrensen om kunderna ökar och du och jag som säljare behöver vara väl förberedda att möta dessa utmaningar. Idag förväntar sig kunderna att du och ditt företag är tillgängligt 24/7/365, via hemsida, e-post, telefon eller möten.

De säljare som ser de ökade kraven som möjligheter har störst möjlighet att lyckas med sin försäljning. Att snabbt anpassa sig till kundernas och marknadens ökade krav på snabbhet och kunskaper är en förutsättning för att kunna vara konkurrenskraftig.

I VÅRA NYA utmaningar som säljare ingår ytterligare strategisk kunskap om våra kunder, produkter, leverantörer, konkurrenter och marknaden.

- Har du koll på vad som händer runt hörnet hos dina kunder?
- Har dina kunder koll på allt du kan hjälpa dem med? Eller köper de bara delar av ditt sortiment från dig och resten från en konkurrent?
- Har du koll på hur du kan särskilja dig gentemot konkurrenterna?

Gör så här:

1. Googla på ditt eget namn. Gör en utvärdering om det matchar det som du vill vara känd för.
2. Om du inte är helt nöjd, gör en plan för vad du vill ska komma upp. Det kan hjälpa dig att stärka ditt varumärke när nya och befintliga kunder går in och söker på ditt namn.
3. Kom ihåg att det som kommer upp ändras över tiden, så håll koll.

KUNDERNA BLIR MER och mer pålästa och det gör att du och jag som säljare behöver bli ännu bättre på att förstå våra kunders utmaningar och vilka förväntningar de har på oss som leverantörer. Genom att bli ännu bättre på att ställa frågor, sätta oss in i kundernas vardag och hjälpa dem att hitta lösningar i god tid kommer du att fortsätta uppfattas som en värdefull resurs.

- Stäm kontinuerligt av med människor ute på marknaden om vad som händer och vad som är på gång.
- Leta information på hemsidor, branschtidningar, kundtidningar.
- Se till att ha och använd ett effektivt CRM-system.
- Prenumerera på någon form av marknadsbevakning.
- Håll dig uppdaterad med nyhetssidor och relevanta tidningar.

KOM IHÅG ATT din och min personliga påverkan på affären är större än vad vi tror. Idag letar kunder information genom sina affärsvänner, hemsidor och söker ner till personnivå på internet.

FLER OCH FLER googlar på personnamn, produkter, tjänster och användningsområden, branscher och företag.

För att vårda ditt eget personliga varumärke är det viktigt vad som står om dig som person på internet. Stämmer det överens med hur du vill uppfattas?

Kanske kommer det inte upp något överhuvudtaget och det säger ju också något.

GOOGLA PÅ DITT namn med en gång. Testa sedan på någon kollega, kund eller leverantör eller konkurrent. Detta kan ju även hjälpa dig att hålla dig lite mer påläst om de nya kunder som du kommer att träffa inom kort. □

Vinn en bok!

Vi har tre exemplar av boken »Bästsäljaren« att lotta ut. Skicka ditt namn och din postadress till saljaren@saljarnas.com senast den 25 maj. Skriv »Tävling Säljaren 3« i ämnesraden.

