

خدمات فروش سازمانی

متخصصان ارائه دهنده خدمات فروش سازمانی با جذب مشتری و عقد قرارداد به افزایش درآمد و کاهش هزینه‌های بخش فروش کمک می‌کنند.

به گزارش سایت خبری پرسون، فروش سازمانی یا B2B به فرآیند فروش محصولات یا خدمات در یک شرکت یا کسب‌وکار اشاره دارد که شامل استراتژی‌ها و تکنیک‌های مختلفی برای جذب مشتری، ایجاد سرنخ و در نهایت بستن معاملات است. به دلیل کمبود برخی منابع، شرکت‌ها ترجیح می‌دهند این بخش از فروش خود را برون‌سپاری کنند. اوتانا از جمله شرکت‌هایی است که سال‌ها تجربه در این حوزه از فروش دارد و خدمات ارزنده‌ای به کسب‌وکارهای مختلف ارائه داده است.

فروش سازمانی چیست؟

در فروش‌های سازمانی محصولات و خدمات یک کسب‌وکار به کسب‌وکاری دیگر فروخته می‌شوند که می‌تواند به صورت حضوری یا آنلاین انجام شوند. در واقع، فروش B2B، زمانی است که یک یا چند ذینفع از یک کسب‌وکار (به‌طور کلی از بخش فروش) چیزی را به یک یا چند سهامدار از یک کسب‌وکار دیگر می‌فروشند، مخصوصاً برای تأمین منافع تجاری.

گاهی به دلیل بالا بودن ارزش معاملات و چرخه‌های فروش طولانی، شرکت‌ها ترجیح می‌دهند این بخش از فروش را برون‌سپاری کنند و از شرکت‌هایی که در این حوزه تخصص دارند، کمک بگیرند. همان‌طور که گفته شد فروش سازمانی اوتانا یکی از این شرکت‌ها است.

آمار خدمات فروش سازمانی

برای این‌که متوجه شویم کاربرد خدمات فروش B2B تا چه میزان است، به آمار زیر دقت کنید:

۶۴٪ از کسب‌وکارها از متخصصان فروش‌های سازمانی در تصمیم‌گیری خرید کمک می‌گیرند.
۵۲ درصد از متخصصان فروش می‌گویند که خریداران بیشتر از قبل از خدمات فروش‌های سازمانی استفاده می‌کنند.
آن‌هایی که از خدمات فروش B2B بهره می‌برند، ۴۷ درصد عملکرد بهتری دارند.
۵۹٪ از کسب‌وکارها از خدمات فروش‌های سازمانی بهره می‌برند.

مزایای استفاده از تیم فروش خارجی

مزیت‌های زیادی در ارتباط با استفاده از خدمات فروش سازمانی وجود دارد که در ادامه به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

کاهش هزینه آموزش کارکنان فروش

با برون‌سپاری و استفاده از خدمات فروش B2B در مراحل ابتدایی رشد کسب‌وکار خود، می‌توانید زمان لازم را برای ایجاد یک تیم داخلی فروش و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و رضایت مشتری صرف کنید.

چرخه فروش کوتاه شده

از آنجایی که جذب مشتری اولویت اصلی شرکت‌های ارائه دهنده خدمات فروش B2B است، نمایندگان با پیشرفته‌ترین استراتژی‌های فروش آموزش دیده و به آخرین ابزارها و فناوری‌های بازاریابی مجهز هستند. از آنجایی که داده‌های بیشتری براساس عملکرد کمپین جمع‌آوری می‌شود، تنظیماتی برای ایجاد رویه‌های دقیق‌تری پیرامون موقعیت منحصربه‌فرد شما در بازار انجام می‌شود.

تیم فروش کارآمدتر

در هر سازمانی، از یک شیفت معمولی هشت ساعته، یک کارمند فروش به‌طور متوسط بیش از پنج ساعت را صرف تحقیق در مورد مشتریان احتمالی، نوشتن ایمیل، تنظیم قرار ملاقات، نگهداری داده‌ها، شرکت در جلسات و نگهداری داده‌ها می‌کند.

درحالی که این وظایف برتر برای موفقیت مهم هستند، زمان گیر و یکنواخت نیز هستند. با برون سپاری فرآیند فروش سازمانی، تیم شرکت شما می تواند بر آنچه که بیشترین اهمیت را دارد، تمرکز کند.

جذب مقرون به صرفه مشتری

هزینه های نیروی کار می تواند تا ۵۰ درصد از درآمد فروش شما را تشکیل دهد. به همین دلیل هنگام جستجوی راه هایی برای کاهش هزینه های جذب مشتری، مهم است که ابتدا بهره وری را ارزیابی کنید. اما حتی اگر یک تیم فروش عالی دارید، دستیابی به رشد مستلزم استخدام کارمندان بیشتر یا سرمایه گذاری در ابزارهای بازاریابی است.

درحالی که استفاده از خدمات فروش B2B، می توان توجه بیشتری را به سمت بهبود روابط مشتری، توسعه ویژگی های درخواستی و جستجو و جذب مشتری ها کرد. همه این ها می تواند حفظ مشتری را افزایش دهد.

خدمات فروش سازمانی شامل چه مواردی می شود؟

دامنه خدمات فروش B2B بسیار مهم است. در ادامه به خدماتی که اوتانا در این حوزه از فروش به کسب و کارها ارائه می دهد می پردازیم:

شناسایی و جذب مشتری

قبل از هر اقدامی برای شناسایی و تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان واقعی، ابتدا جوانب زیر در نظر گرفته می شود:

جمع آوری داده های دقیق و کامل

تطابق مشتریان بالقوه با مشخصات مشتری ایده آل خود و تناسب با بازار محدود نکردن تعداد مشتریان بالقوه یا آن هایی را که هر ماه با آنها تماس گرفته می شود.

تماس های تلفنی

امروزه نرخ تبدیل از طریق تماس های تلفنی به شدت کاهش یافته است. با این حال، ۸۲ درصد از خریداران فروش سازمانی، جلساتی را با نمایندگان فروش رزرو می کنند. تیم های فروش اوتانا تماس های تلفنی را به عنوان یک کانال فروش اضافی در نظر می گیرند.

آن ها همچنین از تحقیقات و تلاش برای افزایش نرخ ارتباط با مشتریان احتمالی در فرآیند خرید استفاده می کنند. از آنجایی که ۷۱ درصد از تصمیم گیرندگان می خواهند هنگام جستجوی راه حل و نیاز به مشاوره با آنها تماس گرفته شود، این امر می تواند به احتمال موفقیت تماس کمک کند.

تنظیم قرار

یکی از رایج ترین خدمات برون سپاری فروش سازمانی، تنظیم قرار ملاقات با خریداران احتمالی است. موفقیت با تعداد قرارهای واجد شرایط رزرو شده در ماه اندازه گیری می شود. قرار ملاقات با مشتریان بالقوه و توجیح آن ها در ارتباط با کیفیت و ویژگی های محصول شانس تبدیل آن ها به مشتریان واقعی را افزایش می دهد.

عقد قرارداد

تیم فروش اوتانا نه تنها قرارهای ملاقات را تعیین می کند، بلکه در بستن معاملات و ثبت سفارش برای شرکت شما نیز کمک می کند. جذب مشتری برای تقویت استارت آپ های شما، گسترش کسب و کار، ورود به بازارهای جدید یا به سادگی تقویت تیم فروش فعلی شما عالی است. در واقع، خدمات ویژه اوتانا در حوزه عقد قرارداد شرح زیر است:

جلسه مشاوره حضوری در مجموعه اوتانا

مشاوره و بازدید حضوری در سازمان مشتری

مشاوره تخصصی رایگان از طریق تماس تلفنی

مشاوره تخصصی رایگان از طریق واتساپ

ارائه سریع پیش فاکتور بر حسب لیست ارائه شده مدیران خرید

ارائه بهترین و مقرون به صرفه ترین پیشنهادات را به مشتریان

ارائه فاکتور رسمی

جمع بندی

تیمهای فروش سازمانی اغلب در جهت دستیابی به افزایش درآمد، مشتریان جدید یا گسترش سهم بازار کار می کنند. این اهداف به تمرکز تلاش ها و هدایت عملکرد در کسب و کارها کمک می کند. متخصصان فروش اوتانا مزایای محصولات یا خدمات شما را به طور واضح و متقاعدکننده برای مشتریان بالقوه بیان می کنند و این خود کمک بزرگی در تبدیل آنها به مشتریان بالفعل است. اجرای موثر فروش B2B، باعث رشد فروش و دستیابی به موفقیت در بازار رقابتی امروز می شود.

فروشگاه اینترنتی اوتانا با ارائه خدمات فروش سازمانی به مشتریان خود، توانسته است نیاز سازمان های محترم را نیز برآورده نماید.