

La checklist del leader di vendita

Monitora le tue attività di social selling

In qualità di leader di vendita, è tuo compito ispirare e formare il tuo team affinché offra l'esperienza di vendita personalizzata che i buyer si aspettano. Per aiutarti a far sì che il percorso del tuo team verso il successo sia semplice e lineare, abbiamo creato questa checklist per monitorare la sua attività di social selling. **Seleziona le caselle che rispecchiano il tuo stato attuale.** Poi torna alla checklist per monitorare i tuoi progressi nel tempo e misurare l'impatto sul tasso di chiusura delle vendite del tuo team.

PUBBLICO DI DESTINATARI BUYER RILEVANTI

58%

Il 58% dei commerciali che hanno superato le proprie aspettative di ricerca ha aumentato i tassi di conversione di oltre il 50%.
- CSO Insights

IL TUO TEAM DI VENDITA HA:

- Creato un pool di potenziali clienti qualificati con la ricerca avanzata di LinkedIn?
- Aderito a un gruppo di LinkedIn a cui è iscritto il tuo buyer?
- Contattato le persone che hanno visualizzato il loro profilo?
- Mirato ai settori, alle aree geografiche, alle dimensioni dell'azienda e alle qualifiche giuste?
- Automatizzato le ricerche per raggiungere più velocemente il buyer?

COMPRENDERE IL PROCESSO DI ACQUISTO

51%

I professionisti delle vendite del tuo team che usano LinkedIn in modo efficace hanno il 51% di probabilità in più di raggiungere il budget rispetto ai commerciali che non lo fanno.
- Ricerca di LinkedIn

IL TUO TEAM DI VENDITA HA:

- Monitorato i contenuti che il buyer e la sua azienda stanno condividendo su LinkedIn?
- Identificato colleghi che hanno lavorato con il buyer e possono fornire informazioni sulle sue esigenze?
- Ottimizzato il proprio profilo LinkedIn per mostrare come puoi essere d'aiuto per il buyer?
- Identificato il percorso migliore per entrare in contatto con il buyer?
- Tenuto conto delle esigenze e delle motivazioni del buyer nel momento in cui lo hanno contattato?

AGIRE PER CHIUDERE AFFARI

I decision maker valutano cinque proposte prima di prendere una decisione.
- CMO Council

IL TUO TEAM DI VENDITA HA:

- Ricevuto una buona presentazione da un collega?
- Inviato un messaggio InMail personalizzato per rompere il ghiaccio?
- Condiviso un feed costante di contenuti e aggiornamenti rilevanti?
- Considerato i tipi di contenuti che danno i migliori risultati?
- Risposto alle domande che i buyer pongono più spesso?

COM'È ANDATA?

1-5

Anticonformista social

Sei sulla strada giusta. Continua a formare e a ispirare il tuo team affinché identifichi e coinvolga i buyer con contenuti e conversazioni rilevanti. Se concentri i tuoi sforzi, diventerai velocemente un venditore eccezionale.

6-10

Venditore eccezionale

Sai perfettamente quello che fai quando si tratta di fornire un'esperienza di vendita personalizzata. Qualche piccolo accorgimento qui e là, e diventerai in un lampo un Leader nelle vendite con forti rapporti professionali.

11-15

Professionista delle vendite con forti rapporti professionali

Congratulazioni! Le best practice social possono aiutare il tuo team di vendita a raggiungere e superare il budget.