

La checklist del commerciale

Monitora le tue attività di social selling

È arrivato il momento di offrire l'esperienza di vendita personalizzata che i buyer chiedono e meritano. Per garantire che il tuo percorso verso il successo sia semplice e lineare, abbiamo creato questa checklist per monitorare le tua 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 tuo tasso di chiusura delle vendite.

MIRARE A BUYER RILEVANTI

50%

Solo metà dei buyer B2B contattati dai commerciali sono le persone giuste con cui parlare di nuovo business.

– Ricerca di LinkedIn

HAI:

- 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 tuo profilo?
- Sfruttato tutto il potenziale della funzionalità di ricerca avanzata di LinkedIn per identificare potenziali clienti per tipo di rapporto, settore, azienda e località?
- Automatizzato le ricerche per raggiungere più velocemente il buyer?

COMPRENDERE IL PROCESSO DI ACQUISTO

63%

Il 63% dei buyer social apprezza di essere contattato nel momento giusto con opportunità rilevanti.

– IDC

HAI:

- Dato un'occhiata ai 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 tuo profilo LinkedIn per mostrare come puoi essere d'aiuto al buyer?
- Controllato i gruppi a cui è iscritto il tuo potenziale cliente e i tipi di discussioni a cui partecipa?
- Considerato il modo in cui il tuo potenziale cliente parla del proprio lavoro e delle proprie responsabilità?

AGIRE PER CHIUDERE AFFARI

+148%

Interagisci con il 148% di persone in più rispetto ai tuoi colleghi

+23%

Condividi il 23% di contenuti in più

I migliori venditori interagiscono il 148% in più rispetto ai loro colleghi e condividono il 23% in più.

– Ricerca di LinkedIn

HAI:

- Ricevuto una buona presentazione da un collega?
- Inviato un messaggio InMail personalizzato per rompere il ghiaccio?
- Condiviso costantemente contenuti e aggiornamenti rilevanti?
- Contattato le persone che hanno visualizzato il tuo profilo?
- Fornito dati o statistiche quando hai commentato l'aggiornamento di stato di un potenziale cliente o la discussione di un gruppo a cui è iscritto?

COM'È ANDATA?

1-5

Anticonformista social

Puoi migliorare il tuo social selling continuando a cercare e mirando ai buyer giusti con contenuti rilevanti. Se concentri i tuoi sforzi, puoi diventare velocemente un venditore eccezionale.

6-10

Venditore eccezionale

La tua capacità di implementare in modo efficace la tecnologia e le best practice social può aiutare il tuo team di vendita a raggiungere e superare il budget.

11-15

Professionista delle vendite con forti rapporti professionali

La tua capacità di implementare in modo efficace la tecnologia e le best practice social può aiutare il tuo team di vendita a raggiungere e superare il budget.