

Madwise

Splet naj bo v službi prodaje

..OB SELITVI NAKUPNIH POTI NA SPLET JE ČAS, DA ZAČNE DIGITALNA ORODJA UPORABLJATI TUDI PRODAJA. OMOGOČAJO NAMREČ SPREMLJANJE POTENCIALNEGA KUPCA SKOZI CELOTNO ZAPOREDJE NAKUPNIH ODLOČITEV IN PRODAJI OMOGOČAJO BOLJ UČINKOVITO IZRABO ČASA TER HITREJŠE DOSEGANJE PLANOV..



Prodaja je navajena osebne komunikacije s kupcem, pa naj bo to po telefonu, na dogodkih ali na sestanku v sejni sobi. Tu zna pomagati in razviti odnos s potencialno stranko. Danes tovrsten tretma kupec pričakuje že na začetku nakupne poti – na spletu. Pričakuje personalizirane vsebine, ki bodo odgovarjale na njegova vprašanja. Digitalna tehnologija vam omogoča uporabo spleta za doseganje kupčevih pričakovanj in vaših poslovnih ciljev. Ime rešitve (marketing automation) je morda

malo zavajajoče, saj prinaša konkretne prednosti za prodajo.

POZNAVANJE KUPCA

Trženjska tehnologija prodajalcu daje vpogled v vse aktivnosti, ki jih je potencialni kupec opravil na spletu. Izkaže se za izjemno koristnega tako pri pripravi personalizirane ponudbe kot pri zaključevanju prodaje.

INTEGRACIJA S SISTEMOM CRM

Uvedba sistema trženjske avtomatizacije za prodajalca ne pomeni, da bo moral v svoj vsakdan uvesti še eno, popolnoma novo okolje. Rešitev ima zmogljivost povezovanja s sistemi CRM, kar v praksi pomeni, da prodajalec do vseh podatkov o kupcu dostopa prek že znane aplikacije.

NIČ VEČ HLADNIH KLICEV

S trženjsko tehnologijo lahko trženje neguje »leade« in točkujeta njihov napredek. Ko potencialna stranka doseže določen prag znanja, se ga preda prodaji. Tako se pogovarja le s kakovostnimi »lead«i, ki že poznajo izdelek in podjetje in ne vlaga dragocenega časa v zahtevne hladne klice.

KRAJŠI PRODAJNI CIKLI

Ker trženje s tehnologijo vodi kupca skozi na-

kupni proces, kupec ni več prepuščen le svoji iniciativi. S kakovostno vsebino skrbite za njegovo znanje in gradite njegove kompetence pri odločanju za nakup. Rezultat so hitrejša odločitve oziroma krajši prodajni cikli.

VIŠJA PRODAJA

Kupec, ki razume vaš izdelek in njegovo dodano vrednost, ne kupi le hitreje, temveč tudi več. Skozi njegov nakupni proces ste mu uspešno razložili, kako vaš izdelek oziroma storitev rešuje njegovo težavo in zakaj se pri vas splača kupiti. Vzpostavili ste zaupanje, tako kot prej s serijo poslovnih kosil in srečanj.

Prednosti vpogleda v obnašanje kupca na spletu se ne končajo s prvim nakupom. S spremljanjem njegovih aktivnosti na spletu imate tudi informacijo, kdaj je primeren čas za ponudbo komplementarnega izdelka ali nadgradnje.

PREMAGOVANJE KONKURENCE

Poznavanje preferenc in želja kupca že na začetku nakupne poti predstavlja vedno bolj pomembno konkurenčno prednost. Medtem ko tekmeči vstopijo v igro šele na koncu, ste vi s kupcem že prehodili tri četrtine njegove nakupne poti. Za koga mislite, da se bo odločil?

(P. R.)

VAŠI KUPCI OBVLADAJO SPLET.

Mi tudi.

Digitalna agencija, ki pripelje nove leade in obstoječim proda več.

www.madwise.si | 031 370 639 | zivjo@madwise.si

MADWISE
performance marketing

