

NY SALGSUDVIKLING I DIN VIRKSOMHED?

“HURTIG OG EFFEKTIV IMPLEMENTERING AF SALGSSTRATEGI PÅ B2B-MARKEDER”

Trendspot - fokus på implementering af salgs- & markedsstrategi

Når hverdagen kører derud af, kan det være svært at finde tid til implementering af nye tiltag eller ny salgs- & markedsstrategi.

I alle størrelser af virksomheder opstår flaskehalse og variable i forskellige udviklingsfaser.

Eksemplerne er mange, og kunne bl.a. være:

- Markedsscreening af nye produkter og services
- Produktion af indhold til salgs- & marketingmateriale
- Markedsimplementering og salgsarbejde

SALGSSTRATEGIEN ER KLAR, MEN HVEM SKAL IMPLEMENTERE?

TYPISKE UDFORDRINGER VED IMPLEMENTERING:

- Tidshorisonten er urealistisk
- Aktiviteter er ikke beskrevet godt nok
- Roller er uklare
- Der er for mange aktiviteter i gang på samme tid
- Der mangler konkret beskrivelse af adfærd
- Den første succes mangler
- Salgsmateriale er ikke færdiggjort



KOM HURTIGT
IGANG
DE FØRSTE
SUCCESER

Implementeringshastighed

- markedsmulighedens momentum

TRENDSPOT 4 - IMPLEMENTERING

SALGSSTRATEGIEN ER KLAR, MEN HVEM SKAL IMPLEMENTERE?

Ofte er man usikker på, hvornår der skal investeres i nyt personale eller om den eksisterende organisation kan bære de næste opgaver, som står lige for døren.

Fakta er, at når vi går i gang med nye salgs- & udviklingstiltag, kender vi, i bedste fald, vores omkostninger og sjældent vores indtjening.

De typiske spørgsmål:

- Er der økonomi til en ny sælger eller projektleder?
- Skal vi tilføre virksomheden faste omkostninger, inden vi kender indtjening?
- Har vi adgang til de rette potentielle kunder?
- Hvordan får vi flyttet det til næste niveau?

IMPLEMENTERINGSKRAFT - MARKEDSMULIGHEDENS MOMENTUM

Manglende implementering øger risikoen for en tabt markedsmulighed eller en mere besværlig start. Der går dermed længere tid før, virksomheden får tilbagebetaling på de investeringer, som allerede er taget.

MCKINSEY PÅPEGER I EN UNDERSØGELSE, HVOR 800 VIRKSOMHEDSLEDERE BLEV SPURGT, NEDENSTÅENDE ÅRSAGER TIL, AT EN VIRKSOMHED IKKE LYKKEDES MED IMPLEMENTERINGSTILTAG:

- ◆ PLANEN MANGLER KONKRET BESKRIVELSE AF ADFÆRD
- ◆ TIDSHORISONTEN ER UREALISTISK
- ◆ AKTIVITETER OG NØGLEOPGAVER ER IKKE BESKREVET FYLDESTGØRENDE
- ◆ ROLLER ER UKLARE
- ◆ NYE FORANDRINGER I SØEN FØR DE IGANGVÆRENDE ER AFSLUTTET
- ◆ DER ER MANGE FORSKELLIGE, MODSTRIDENDE OG UKLARE MÅL
- ◆ DER MÅLES PÅ DET FORKERTE
- ◆ INFORMATION OG TRÆNING PRIORITERES FOR LAVT
- ◆ MAN TILLÆGGER RESULTATER FOR MEGET VÆRDI I FORHOLD TIL DEN ADFÆRD, SOM SKABER DEM
- ◆ HELE ORGANISATIONEN MANGLER OVERBLIK OVER, HVAD DER ER VIGTIGST

Kilde: MCKINSEY



TRENDSPOT 4 - IMPLEMENTERING

DET HANDLER OM DE FØRSTE SUCCESER - OG DET ER OFTE HÅRDT ARBEJDE

Det er ofte hårdt at skabe de første succeser indenfor nye områder. Det kræver, at vi ændrer vaner og får taget hul på opgaverne på en ny måde.

Der findes adskillige artikler og litteratur på områderne motivation, adfærd, ejerskab m.m., som er skrevet af kompetente mennesker. De har med stor sandsynlighed, i et eller andet omfang, alle ret. Denne viden er en stærk platform.

Det ændrer ikke ved, at værdien først indløses 100%, når aktiviteterne konverteres fra tanke til handling, og implementeres i praksis.

Dette er sandhedsvidnet, som skaber en ny udviklingskurve.

Kom effektivt i gang!

Prøv vores nye B2B salgskoncept, som hedder 1 • 2 • 3 salgsservice

KOM HURTIGT I GANG MED IMPLEMENTERING AF VIRKSOMHEDENS SALGSSTRATEGI

Almax tilbyder et nyt og unik koncept til implementering af salgsstrategi, som sikre hurtig og sikker implementering.

Unikke leads & salgslister fra Almax

Vores data er leveret af "The Right People A/S", som researcher informationer, der ellers ikke er tilgængelige, og skræddersyr udvælgelsen af de bedste leads til dine kunder. Vores data er indsamlet via offentlige tilgængelig information f.eks. websites, jobannoncer, artikler m.m.



Nyt B2B salgskoncept
1 • 2 • 3
Salgsservice



1 ♦ 2 ♦ 3

SALGSSERVICE

Med udgangspunkt i virksomhedens strategi og eksisterende materiale, hjælper Almax med implementering i henhold til jeres ønsker og mål. Prøv vores B2B salgskoncept.



1 ♦ DIT EGET TRENDSPOT

RAPPORT MED
MARKEDSFOKUS

TRENDSPOT MED DIN
VIRKSOMHED, SOM
AFSENDER.

VI UDARBEJDER 2-SIDERS
MATERIALE TIL DIG MED
UDGANGSPUNKT I
AKTUEL MARKEDSTREND.



MARKEDSVIEN



2 ♦ KAMPAGNEINDHOLD

SKAB ADGANG TIL
NYE KUNDER

FÅ NY KUNDEADGANG
GENNEM MÅLRETET
KOMMUNIKATION

DU FÅR LEVERET EN
KOMPLET PAKKE TIL
FACEBOOK OG LINKEDIN
MED FÆRDIGE OPSLAG.



MARKEDSADGANG



3 ♦ IMPLEMENTERING

KICK-START AF
SALGSARBEJDET

BRANCHESPECIFIKKE
LEADS MED NYE
POTENTIELLE KUNDER
OG SLUTBRUGERE

ALMAX KONTAKTER ALLE
EMNER PR. TELEFON OG
MAIL JF. AFTALTE MÅL.



IMPLEMENTERING

TRENDSPOT 4 - IMPLEMENTERING

DET HVILKE NYE KUNDER ELLER KONTAKTER VIL DU GERNE HAVE ADGANG TIL?

KOM IGANG MED IMPLEMENTERING AF NYE SALGS- & KONTAKTAKTIVITETER MED DET SAMME!

Vi leverer dermed validerede kontaktdata, som direkte telefonnummer, e-mail m.m. på kontaktpersoner i organisationer og virksomheder.

Kontaktpersonerne er koblet med branchekoder fra CVR-registeret, hvilket gør det muligt at levere en helt unik liste på en specifik faggruppe, som eksempelvis:

- ◆ Bygherre
- ◆ Plejehjem
- ◆ Vandværker
- ◆ Ejendomsadministratorer m.m.

Kontakt Almax og få et uforpligtende tilbud til din første kampagne.



LARS CHRISTIAN JENSEN
Direktør

Direkte tlf : +45 40 43 77 59
Direkte mail : lcj@almax.dk



OM ALMAX

Almax er en netværksbaseret virksomhed, hvilket betyder, at vi altid stiller de bedste kompetencer til rådighed i en proces, således opgaven bliver løst mest professionelt og giver den størst mulige værdi til vores kunder.

Dette gør det mulig at yde specialistservice indenfor både B2B, konsortier samt offentlig og private samarbejder. Vores tilgang til et samarbejde er altid ambitiøst, fokuseret og baseret på konkret målsætning.

Vi tilbyder en ligetil og transparent forretnings- og samarbejdsmodel, hvor gensidig værdi og udvikling altid er i fokus. Vores primære bidrag er specialiseret konsulentarbejde indenfor vores fokusområder og forretningsområder:

- ◆ Byggeri
- ◆ Industri
- ◆ Landbrug & Agrotech
- ◆ Handel & service

VORES FILOSOFI

Vi tror på at udvikling skabes ved at gøre tingene anderledes, hvor den sande værdi skabes ved at konvertere teori til praksis.

Indenfor vores fokusområder samler vi markedsviden og følger trend, som konverteres til konkrete værktøjer. Dette sætter vores kunder og samarbejdspartnere i stand til hurtigt og effektivt at få det maximale ud af deres indsats.

Almax tilbyder ydelser og services indenfor administration, salg, marketing og udvikling, som gør det let at håndtere branchens udfordringer.