

# 12 NAČINA KAKO DA OSTANETE MOTIVISANI I POVEĆATE ŠANSE TOKOM LETNJIH MESECI

# Spremni ste da prebrodite letnji pad prodaje ove godine?

Leto je tradicionalno teško vreme za prodavce. Prvo, vreme odmora može učiniti da teže možete da stupite u kontakt sa donosiocima odluka. Drugo, promena navika, porodični rasporedi na školskom raspustu i aktivnosti po lepom vremenu koje ometaju. Ove godine odlučite da ne upadnete u letnji pad sa ovih 12 saveta kako da ostanete motivisani, kreirate mogućnosti i zadržite priliv prihoda.

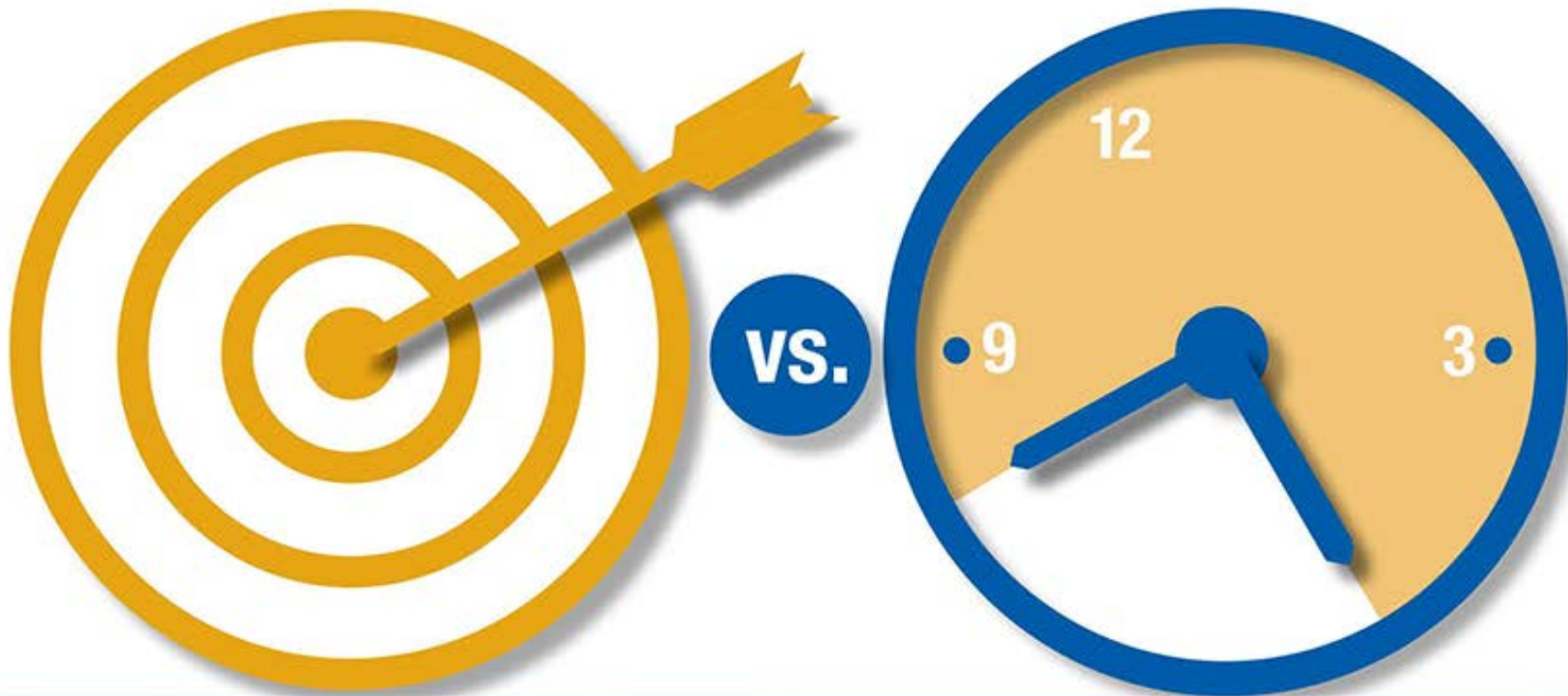
# 1. Postavite mesečne ciljeve sa nedeljnom kontrolom.

Pošto se vremenski okviri produžavaju tokom toplih letnjih meseci, iskoristite vreme da postavite dugoročne ciljeve i plan za njihovo postizanje. Ponovo pregledajte svoje ciljeve svake nedelje da biste proverili svoj napredak.



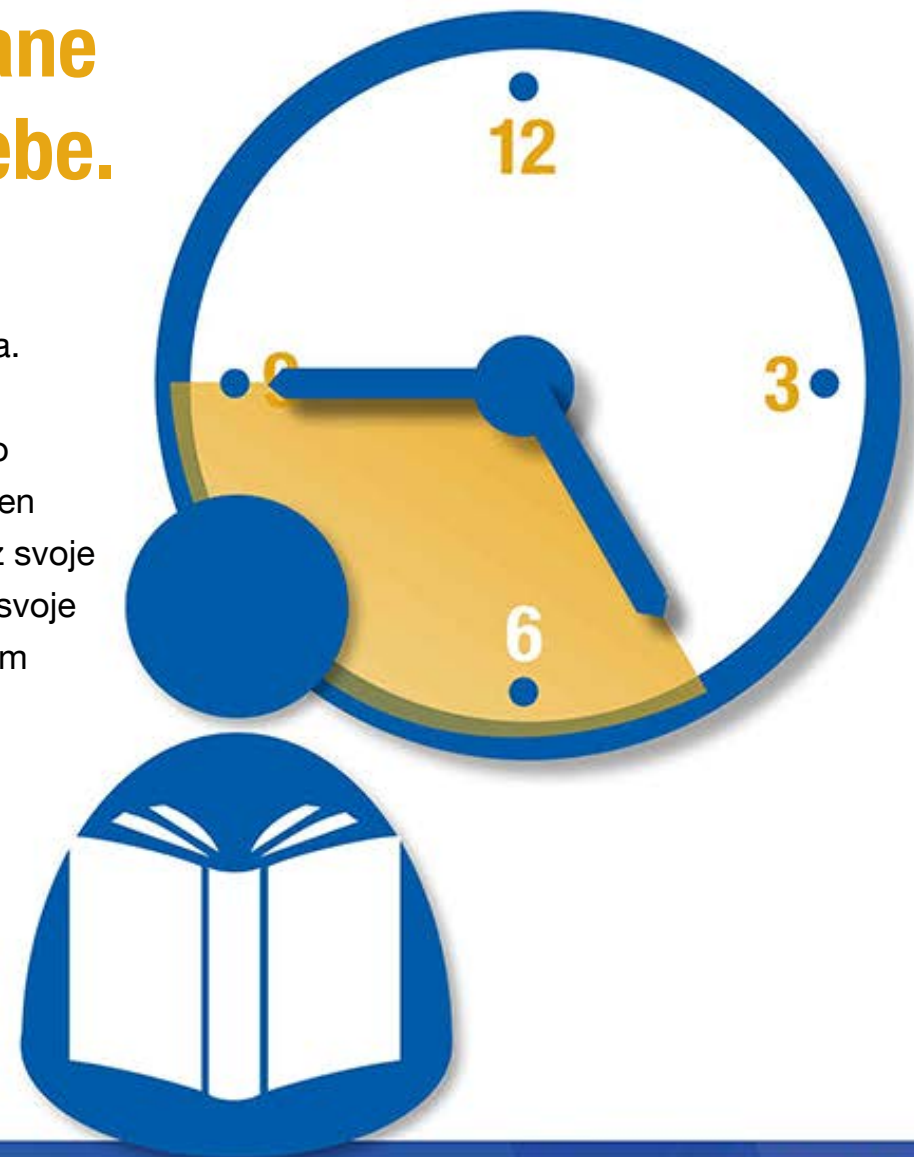
## 2. Radite na postizanju cilja.

Raspored ima tendenciju da se menja u ovo doba godine, što može uticati na vaš radni dan. Zato radite u skladu sa tim. Dozvolite malo fleksibilnosti u svom rasporedu tokom ovih meseci i fokusirajte se na izvršavanje zadataka umesto da jednostavno ispunite sate od 8 do 5.



### 3. Iskoristite duže dane da investirate u sebe.

Devet meseci godišnje provodite hiper fokusirani na postizanje prodajnih ciljeva. Kada dođe leto, iskoristite duže dane i fokusirajte se na svoje fizičko i mentalno zdravlje kako biste mogli da uđete u jesen punom brzinom. Pročitajte publikacije iz svoje industrije, na primer. Takođe iskoristite svoje vreme za učenje, vežbanje i rad sa svojim trenerom.



## 4. Koristite LinkedIn InMail da biste se povezali sa potencijalnim klijentima u vreme godišnjih odmora.

Kada rukovodioci sa visokih pozicija odu na letnji godišnji odmor, oni mnogo češće nego obično koriste svoje naloge na društvenim mrežama na svojim pametnim telefonima i redovno se prijavljuju. LinkedIn InMail je odličan da biste ostali u kontaktu jer se LinkedIn poruka čita deset puta češće od tradicionalne elektronske pošte. Budite sigurni da vaša poruka bude kratka i fokusirana na teme od istinske obostrane koristi. (Zapamtite, primalac će verovatno čitati vašu poruku na malom ekranu.)



## 5. Planirajte unapred i koristite Predugovor da biste radili za vreme odmora, kako vaših tako i potencijalnih klijenata.

Predugovori – temeljni Sandlerov princip – su usmeni dogovori između vas i vašeg potencijalnog klijenta. Oni su dizajnirani da postave očekivanja i tačno pokažu šta se sledeće dešava u procesu prodaje. Ako idete na odmor, koristite Predugovor da biste izbegli velike odluke tokom ovog vremenskog perioda. Alternativno, možete da navedete da proces *može* i *treba* da napreduje dok ste vi i/ili vaš potencijalni klijent na godišnjem odmoru tako što ćete imenovati zamene koje će biti zadužene za taj zadatak.



## 6. ■ Iskoristite dodatno vreme da radite na svojoj „reklami od 30 sekundi“ ili da usavršite svoj sistem prodaje

Zapamtite, leto je dobro vreme za dodatni čas Sandler treninga. Takođe iskoristite ovo vreme da napravite moćnu „reklamu od 30 sekundi“. Neka bude izbrušena i spremna za svaki susret sa potencijalnim klijentom, bilo da se nalazi u liftu, na poslovnoj zabavi ili koktelu. Uverite se da im govori tačno šta radite i da odgovori na važno pitanje: „Ko je ova osoba i kako je ona relevantna za moj posao?“



# 7. ■ Automatizujte e-poštu i društvene mreže da biste ostali u kontaktu sa potencijalnim klijentima dok ste odsutni.

Kreirajte mejlove o temama od interesa za vaše potencijalne klijente i automatizujte ih tako da budu poslani dok ste odsutni. Takođe možete privući pažnju tako što ćete zameniti svoje uobičajeno obaveštenje elektronskom poštom o odsustvu za ono koje prenosi vašu „reklamu od 30 sekundi“ ili zanimljivom pričom o tome šta radite. Konačno, automatizujte sadržaj za Facebook, Twitter i druge društvene medije za objavljivanje u optimalno vreme pomoću alata kao što je Hootsuite.



## 8. Iskoristite dodatno vreme da se povežete sa partnerima po preporuci.

Preporuke su najtoplija vrsta lidova, pošto ih je neko drugi već prethodno kvalifikovao. (U stvari, istraživanje kaže da je verovatnoća da će prodaja zasnovana na preporukama biti zatvorena veća osam do deset puta od prodaje zasnovane na drugim lidovima.) Zato iskoristite leto da izgradite odnose sa postojećim klijentima koji imaju moć da vas preporučuju tokom cele godine.



## 9. Pokrenite takmičenje „letnje motivacije“ sa sobom ili svojim timom.

Pomozite svom timu da ostane motivisan tako što ćete ponuditi prodajne podsticaje kao što je odmor za vikend ili obrok u omiljenom luksuznom restoranu. Možete čak i da uradite ovo za sebe uz obećanje da ćete, ako postignete svoje prodajne brojeve, moći da kupite novi TV ili slično. Pobrinite se da imate nekog drugog, kao što je supružnik ili kolega, koji će vas držati za reč. Možete napisati ček i dati im ga, na primer, obećavajući da ćete ga unovčiti samo ako ostvarite svoje ciljeve.



# 10. Kreirajte marketinški sadržaj koji će učiniti da vaše poslovanje izgleda dobro.

Iskoristite ovo vreme da uradite besplatan razgovor ili seminar. Napišite neki materijal i postavite na internet da biste se etablirali kao lider u industriji. Pregledajte svoje brošure. Očistite svoj LinkedIn profil. Uradite sve što je potrebno da vaše poslovanje izgleda dobro.



# 11. ■ Obratite pažnju na administrativnu stranu vašeg poslovanja.

Izvezite kontakte iz mejlova u aplikaciju za kontakte. Uradite prolećno pipeline čišćenje. Pridržavajte se Sandlerovog pravila, „zatvorite prodaju ili zatvorite fajl“ tako što ćete zvanično zatvoriti fajl sa lidovima koji su se „ohladili”.



# 12. Pošaljite članke potencijalnim klijentima u vezi sa njihovom industrijom.

Preporučite čitanje publikacija iz biznis časopisa. Koristite zanimljiv članak da uspostavite prvi kontakt ili se ponovo povežete sa potencijalnim klijentom tako što ćete ga podeliti sa stavom „ovo me je navelo da pomislim na vaš posao“. Ovo je zaista lako uraditi online jer možete deliti članke jednim klikom. Može biti još moćnije ako se uradi offline sa rukom pisanom beleškom praćenom fizičkim člankom ili čak knjigom koju ste pročitali i želite da podelite dalje.



# Izbegavanje letnjeg usporavanja je ključno za uspeh vašeg poslovanja. Kao i sistematizovan, metodičan pristup prodaji.

Sandler Selling System metodologija nudi efikasan, dokazan i merljiv način za povećanje performansi prodaje. On stvara održiv uspeh tokom vremena sa taktikama iz stvarnog sveta za prospekting, kvalifikovanje, sklapanje ugovora, zatvaranje prodaje i generisanje preporuka.

**Saznajte više o povećanju prodaje i uspeha uz provereni, sistematski pristup prodaji.**