

PRIGRLITE TEHNOLOŠKE ALATE

ZA USPEH U PRODAJI

PRIGRLITE TEHNOLOŠKE ALATE

ZA USPEH U PRODAJI

Ako je cilj vaše kompanije za 2021. godinu, pa nadalje, izgradnja prodajnog tima sa visokim performansama i poboljšanje prodajnih performansi kako bi se podstakao rast prihoda, možda je vreme da preispitate trenutne procese zapošljavanja, obuke, podučavanja i procene prodajne snage.



Stepen razvijenosti današnjih tehnologija omogućava da se u prodaji oslobodi pun potencijal prodajnih predstavnika, pretvarajući ih u prave zvezde koji u krajnjoj liniji mogu da imaju ogroman uticaj.

Kao globalna organizacija u oblasti prodaje, Sandler ima misiju da vašu kompaniju učini uspešnom. Imajući taj cilj na umu, sarađujemo sa mnogim firmama koje su se specijalizovale za kategoriju prodajne tehnologije. U prošlosti smo koristili mnoge njihove višedimenzionalne alate koji su jedinstveno dizajnirani da unaprede i poboljšaju vaš prodajni tim.

Pogledajte zašto bi prodajne tehnologije mogle da budu rešenje koje bi omogućilo da vaši prodajni timovi prodaju puni samopouzdanja.

SALES ENABLEMENT I SALES READINESS

KAKVA JE RAZLIKA?

Generalno, *sales enablement* podrazumeva **omogućavanje** prodajnom timu da bude dobro obučen i dobro pozicioniran za pozitivno i uspešno prodajno iskustvo. *Sales enablement* tehnologije organizuju, angažuju, distribuiraju i upravljaju sadržajem kako bi prodajnim timovima pomogle da steknu znanje i stručnost o kompaniji, prodajnom procesu i prodajnom levku. Kompanije koje su se specijalizovale za *sales enablement* mogu takođe ponuditi alate i resurse za *sales readiness*.

U širem smislu, *sales readiness* tehnologija oprema i podržava korisnika alatima za vežbanje, primenu, procenu i proveru znanja i prodajnih veština, tako da je korisnik sada potpuno **spreman** da stupi u interakciju sa kupcima u efikasnom, profesionalnom iskustvu prodaje. *Sales readiness* alati uključuju širok spektar resursa, kao što su uvođenje novih zaposlenih u prodajni tim, prilagođeno podučavanje na osnovu *AI (Artificial intelligence-veštačka inteligencija)* analize prodajnih prezentacija, gamifikacija (tj. digitalni pop kvizovi) i mogućnosti mikro učenja poput kratkih, jednostavnih lekcija za obnavljanje na mobilnim uređajima. Svi ovi alati dodatno pojačavaju znanje, tako da korisnik neprestano optimizuje prodajne veštine kako bi maksimizovao rezultate.

PRIMERI PRODAJNIH TEHNOLOGIJA NAJBOLJIH U KLASI

Sandler se udružuje sa nizom najboljih prodajnih tehnologija u svojoj klasi koje nude širok spektar alata i resursa za *sales readiness* i *sales enablement*. Spisak u nastavku uključuje nekoliko pružalaca usluga u našem ekosistemu izvrsnosti koji će pomoći vašoj kompaniji da poboljša rezultate prodaje:



Crystal – platforma koja integriše uvide u DISC tipove ličnosti u procese prodaje, zapošljavanja i obuke kompanije

Gong – platforma za obaveštavanje o prihodima koja analizira pozive prodaje kako bi povećala efikasnost prodaje

Highspot – *sales enablement* platforma koja kombinuje upravljanje sadržajem, kontekstualno vođenje, obuku, podučavanje i angažovanje kupaca sa kompletnom analitikom i veštačkom inteligencijom.

MindTickle – *sales readiness* platforma dizajnirana za poboljšanje prodajnih performansi i povećanje prihoda kroz sinergijsko, kontinuirano i optimizovano putem veštačke inteligencije uvođenje novozaposlenih/ učenje, usvajanje/angažovanje, vežbanje/igranje uloga i podučavanje/ ojačavanje

Vidyard – platforma za video poslovanje koja dodaje personalizovane video zapise u imejllove i veb sajtove, tako da prodajni timovi mogu da ostanu povezani sa kupcima i podstaknu angažman na svim kanalima

Veštačka inteligencija

ONO ŠTO JE PROMENILO IGRU U PRODAJNIM TEHNOLOGIJAMA

Provajderi tehnologija *sales enablement* i *sales readiness* daju veštačkoj inteligenciji zasluge u promeni igre kompanijama koje žele da skaliraju svoje strategije izlaska na tržište. Veštačka inteligencija je važan sastojak u smanjivanju jaza između projekcija prodaje/planova igre i željenog odgovor kupca „Moram to da imam!“

Sales enablement i *sales readiness* tehnologije zasnovane na veštačkoj inteligenciji pomažu timovima da vode efikasnije razgovore sa kupcima, što rezultira povećanim zadovoljstvom kupaca i rastom prihoda.

„Od pružanja stručnih preporuka do povećanja produktivnosti, veštačka inteligencija pomaže timovima da budu efikasniji i efektivniji“, kaže David Mattson, predsednik i izvršni direktor kompanije Sandler.

„Zahvaljujući snazi veštačke inteligencije, prodavci mogu da iznesu relevantne resurse za sto koji dodaju vrednost i obezbeđuju da se poslovi kreću napred.“

Mattson je primetio da je prilikom prvog uvođenja veštačke inteligencije postojala zabrinutost da će zameniti ljude i eliminisati radna mesta. „Naprotiv, na veštačku inteligenciju treba gledati kao na trenera koji pomaže vođama da neguju i grade prodajne timove visokih performansi. Veštačka inteligencija radi puno rogovskog posla kako bi analizirao i poboljšao prodajnu sposobnost članova tima, tako da svaka interakcija sa kupcem unapređuje odnos dalje kroz prodajni levak“, rekao je Mattson.



PITANJA ZA

PROVAJDERE PRODAJNIH TEHNOLOGIJA

Želite li da arsenalu profesionalnih resursa vašeg tima dodate tehnologije *sales enablement* ili *sales readiness* ? Na kraju, želećete da izaberete dobavljača koji može da pomogne vašoj kompaniji da postigne ciljeve prodaje potrebne za vašu željenu putanju rasta. Platforme treba da budu fleksibilne i usklađene sa vašim stilom poslovanja.

Da bi vam olakšao proces pretraživanja, Sandler je sastavio listu sa nekoliko osnovnih pitanja koja treba postaviti dobavljačima prilikom procene njihovih *sales enablement* i *sales readiness* tehnologija:

- Da li je to objedinjeno rešenje koje će ponuditi besprekorno iskustvo i za korisnike i za administratore, ILI je to različita kolekcija raznih proizvoda spojenih koji će na kraju ometati upotrebljivost i brzinu inovacija?
- Da li se integriše sa vašim postojećim alatima, tako da ga ljudi u prodaji mogu koristiti kao deo svog poznatog procesa rada, ILI će to biti još jedan izolovani alat za koji ćete se boriti da ga vaš prodajni tim prihvati?
- Da li rešenje nudi sadržaj i smernice o tome kako koristiti taj sadržaj, obuku, podučavanje i inteligentno obaveštavanje sve u jednom sa odgovarajućom analitikom, ILI će vam trebati različiti proizvodi za različite potrebe?
- Kako moja kompanija raste, može li se ova platforma lako prilagoditi u svim pogledima, uključujući nove jezike, nove proizvodne linije i povećan prodajni tim?
- Da li dobavljač može da kreira sadržaje za učenje i prezentacije ako to zatraži klijent?
- Kako dobavljač integriše platformu sa CRM-ovima (Customer Relationship Management - Upravljanje odnosa sa klijentima) i drugim tehnologijama poput Zoom-a?
- Opišite kakvo će iskustvo sa platformom imati administratori jer su oni često veze sa internim prodajnim timovima
- Koje vrste analitičkog izveštavanja kompanija može da očekuje od dobavljača kao redovan izveštaj i na zahtev kompanije?

ZAKLJUČAK

Tokom trenutnih vremena bez presedana, kompanije širom sveta bile su prinuđene da se okrenu od lično-uživo: zapošljavanja, obuke, prodajnih razgovora sa kupcima, na udaljene sastanke preko Zoom-a, Microsoft Teams-a ili drugih sličnih platformi. Da biste preživeli i napredovali u 2021. godini i nadalje, ulaganje u unapređenje talenata kroz alate *sales enablement* i *sales readiness* može održati brzinu prodaje visokom i povećati stope pobjeda/stope zatvaranja vaše prodajne snage.



O SANDLERU

Sandler Training je svetski lider u programima obuke za razvoj prodaje za prodavce u malim, srednjim i velikim preduzećima, kao i za samostalne preduzetnike i nezavisne konsultante. Pružajući oko 92.000 sati obuke godišnje, Sandler se specijalizovao za rešavanje složenih poslovnih izazova kroz dokazane sisteme za komunikaciju, razvoj i motivisanje ljudi.