

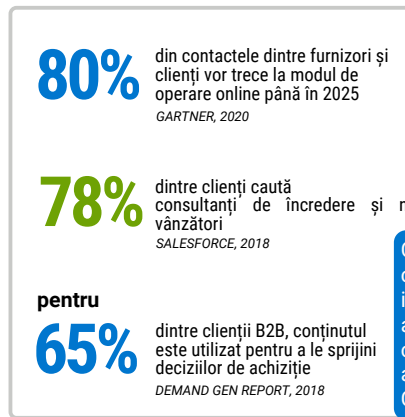
Rolul conducerii în integrarea social selling

1

Cum contribuie social selling la creșterea veniturilor companiilor?

Clientul B2B din prezent face achiziții diferit față de cum le făcea în urmă cu câțiva ani. O mare parte a călătoriei acestuia de cumpărături are loc online.

În plus, departamentele de vânzări se confruntă cu o criză în ceea ce privește încrederea clienților. Mulți ani în care vânzătorii folosesc tactici de presiune au dus în prezent la o preferință de educare a clienților prin internet.



Clienții caută consultați, în timp ce conținutul influențează deciziile de achiziție Utilizarea de către clienți a canalelor digitale a fost amplificată de pandemia de Covid-19.



LinkedIn oferă vânzătorilor posibilitatea de a-și crea imaginea de consultant și reprezintă un canal pentru a crea relații cu clienții atunci când întâlnirile față-în-față sunt limitate. Acesta este motivul pentru care activitățile de social selling sprijină vânzătorii în obținerea și păstrarea clienților, precum și în protejarea marjelor.

2

Care sunt elementele necesare pentru implementarea eficientă a acestei strategii?



social selling

reprezintă utilizarea rețelelor speciale folosite în general de departamentele de vânzări și de către experții interni pentru crearea relațiilor cu clienții

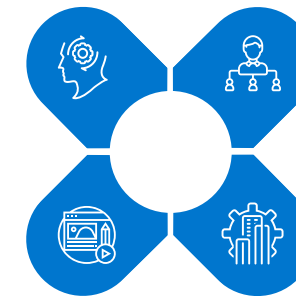
- ✓ profil personal pe LinkedIn
- ✓ crearea unei mărci de consultant
- ✓ crearea unei rețele de contacte
- ✓ crearea relațiilor pe LinkedIn
- ✓ integrarea LinkedIn în procesul de vânzare

schimbare în concepție

potențialul online înțeles de organizație schimbă abordarea de la „vând” la „consiliez”

marketing

responsabil pentru crearea și co-crearea de conținut și lucrează îndeaproape cu departamentul de vânzări



șeful departamentului de vânzări

trebuie să înțeleagă mecanismele de social selling și trebuie să sprijine echipa pe parcursul acestei transformări

RU

Rolul departamentului de RU este de a-și asuma răspunderea pentru recrutarea și dezvoltarea angajaților în concordanță cu competențele moderne de vânzări.

3

Care este rolul consiliului de administrație și al liderilor companiei?

- Liderii ar trebui să comunice companiei faptul că social selling reprezintă un element al strategiei companiei
- includerea social selling în întâlnirile cu șefii departamentelor de vânzări
- prezența pe LinkedIn pentru a reprezenta un bun exemplu



social selling presupune schimbarea concepției, deci cel mai important aspect al acestui aspect este conducerea companiei. Este important ca liderii să fie ambasadorii ai acestei schimbări.