

LØFT DIT MERSALG MED SALES NAVIGATOR OG MÅLRETTET ANNONCERING

Her får du 5 konkrete skridt til at øge udbyttet af dine salgsindsatser gennem et samspil mellem Sales Navigator og målrettet annoncering.

De er sat op i det 5-trins-framework, som vi arbejder med hos Mindmill:

- 1 Etabler
- 2 Segmenter
- 3 Aktiver
- 4 Engager
- 5 Konverter



Se optagelsen

1 ETABLER

Få fuldstændig styr på rollefordelingen i din organisation

- Hvem har ansvar for hvad, når det kommer til outreach og opfølgning?

Gruppér dine produkter

- Hvilke produkter er relevante for hvem og hvornår?
- Husk både mersalg, krydssalg og opsalg

2 SEGMENTER

Udvælg jeres fælles target accounts

- Hvem er det helt konkret, I vil sælge til?

Opret virksomhedslistor i Sales Navigator med dine target accounts

- Lav lister med de forskellige stillinger i virksomhederne, der er mest relevante for mersalg
- Lav lister med de stillinger i virksomhederne, der er mest relevante for krydssalg

Opret målgruppe i LinkedIn med jeres target accounts

- Upload virksomhedsliste med target accounts til LinkedIn
- Udvælg kriterier for funktion, seniority osv.
- Gennemgå stillingsbetegnelser

3 AKTIVER

Skab connection gennem Sales Navigator

- Opret forbindelse til dine Target Accounts

Styrk kendskabet gennem annoncer på LinkedIn

- Vis dine target accounts, hvem I er / hvad I kan

4 ENGAGER

Styrk den direkte relation

- Hvilket indhold kan bruges i salgsprocessen? Og hvornår?
- Få marketing til at producere indhold, som kan deles med connections

Træn dine target accounts i at købe dit produkt

- Vis annoncer med, hvem I har samarbejdet med
- Vis annoncer med, hvad der gør jer unikke
- Vis annoncer med, hvordan de kan komme i gang
- Vis annoncer med værdien af et samarbejde

5 KONVERTER

Tag selv det første skridt

- Ræk ud på LinkedIn ved interesse for annoncer og website
- Lav annoncer med kataloger, brochurer o.l.
- Overvej, om du skal tilbyde en Spare Part Portal, hvor kunder kan købe direkte

Skal vi hjælpe dig med LinkedIn Sales Navigator og mersalg?

Så står vi naturligvis til rådighed. Du er altid velkommen til at tage kontakt til én af os på nedenstående numre.

Hans: 20 92 92 70

