

Sådan kan du spotte
en social seller

6 kompetencer

En moderne sælger bør rumme

www.stormvind.dk

**STORMVIND**
SOCIAL SELLING

Næste gang du skal ansætte en ny sælger, så husk at kigge efter de kompetencer, der er altafgørende for at være en god nutid B2B sælger / social seller. Salget har ændret sig meget med de sociale medier og det er vigtigt at din sælger også er fulgt med tiden og kundernes nye krav.

1 En høj NQ

At have en høj NQ (netværks kvotient) er evnen til løbende at udbygge sit netværk strategisk. Mange siger de netværker, men har de reelt fokus på, at komme i dialog med de relevante meningsdannere, influenter og potentielle kunder? Evnen til at kunne netværke strategisk og effektivt, både on og offline er vigtigere end nogensinde før.

2 Evnen til at skaffe referencer

At skabe nok tillid til at få varme introduktioner ind til relevante beslutningstagere. Det drejer sig naturligvis om nye kundeemner, men også ind hos eksisterende kunder, så der opnås et bredere fundament.

3 Kunne genere leads

Selv at kunne spotte salgsmuligheder hos navngivne emner og definerede personas. At kunne bruge tilgængelige data og teknologiske muligheder til løbende at skaffe varme leads.

4 En god lytter – on & offline

En moderne sælger ved, at de ved at lytte får mulighed for bedre at forstå deres målgruppe, kunne spotte tidlige købssignaler og identificere nye behov. Med de sociale medier er dette blevet en meget væsentlig del af social selling.

5 En høj DQ

Salg har typisk ikke været et fagområde med stor fokus på brug af teknologi ud over måske et CRM system der sjældent bliver brugt som producenten havde tænkt det. Dette er dog under stor forandring og nye teknologiske muligheder dukker op i en lind strøm, hvorfor en høj DQ (digital kvotient) og lysten til at favne nye værktøjer er væsentlig.

6 Fokus på sit eget brand

Evnen til kontinuerligt at have fokus på sit personlige brand. En moderne sælger skal ikke være usynlig eller fremstå på LinkedIn som "en salgsmaskine", han skal fremstå som en valid ressource, som man kan have lyst og tillid til at mødes med og potentielt gøre forretning med.



Hvorfor Social Selling?

- **82%** af B2B beslutningstagerne synes sælgerne er uforberedte.
Kilde: SiriusDecisions
- **50%** af identificerede salgsleads er ikke købsparate Kilde: Gleanster
- **90%** af CEOs vender ikke retur på mails eller telefonopkald fra "ukendte". Kilde: Harvard Business Review
- **75%** of vores kunder anvender sociale medier som en del af deres købsproces Kilde: IBM
- **89%** starter deres købsproces online og primært via Google
Kilde: Fleishman-Hillard
- **66%** af referencerne fra 2. leds forbindelserne på LinkedIn resulterer i et møde Kilde: Neural Selling
- **84%** af B2B beslutningstagere begynder deres købsproces med en anbefaling. Kilde: Edelman Trust Barometer.
- **50%** af alle IT beslutningstagere er influeret af LinkedIn.
Kilde: LinkedIn

Social Selling er mere end blot nye LinkedIn kompetencer som nogle fejlagtigt tror.

*Få inspiration, træning og hjælp til implementering, metoder andre har brugt med succes.
Ring 26 82 95 94 for en snak om jeres behov.*

Stormvind nordisk Social Selling ekspert med i stort internationalt Social Selling netværk.