

## Hinner ni...

- med alla projekt vi tipsar om?
- effektivisera arbetet för er egen säljkår?
- öka sälj, öka besöksbokningar och offerttillfåten?
- hitta och bearbeta de kunder/beslutsfattare ni behöver, vid rätt tidpunkt?
- kartlägga er marknad/era kunders uppfattning om er och era produkter/tjänster?
- utveckla er verksamhet åt rätt håll?
- påverka nya kundgrupper, ny geografi, ny marknad?
- fånga och följa upp era - och era kunders - behov?
- se till att ni har rätt beslutsunderlag?

Utmaningen för många företag idag är att svaret på en eller flera av ovanstående frågor är "nej, vi hinner inte". Det finns ett flertal lösningar som gör att personerna i er verksamheten kan ägna tid till rätt saker. Att outsourca marknadsundersökande insatser är en av dem, och vi har 30 års erfarenhet av telefonintervjuer, så vi vet hur det går till. Vi vet också att varje kund är unik och erbjuder därför skräddarsydda telemarketinglösningar utifrån behovet.

### Undersökningar

Kanske är det dags att få kontroll på hur er marknad ser ut, eller hur marknaden ser på er verksamhet och det ni erbjuder? Finns det något ni som företag kan förbättra för att möta kundernas behov, finns det områden där ni är speciellt starka - eller svaga, och vad behöver ni i så fall förbättra för att ta ny position, hitta nya marker? Vilka är era kunder, var hittar ni dem och när är rätt tidpunkt för er att kontakta dem? Hur vill de helst bli kontaktade? Vem är rätt beslutsfattare för er produkt/tjänst, kan er produkt kanske föreskrivas, vem behöver ni i så fall påverka?



### Besöksbokningar

Effektivisera tiden för säljkåren, låt era säljare göra det de är bäst på; träffa kunder och presentera era unika produkter/tjänster. Utifrån era önskemål tar vi fram rätt målgrupp från vår databas, gallrar fram rätt person/roll, ringer och bokar in en mötestid enligt de tider ni kan vara ute på fältet. Vårt samtal blir en bra ingång för era säljare, vi kan också komplettera med förberedande information om ert företag och det ni erbjuder via postala och digitala utskick dels innan och sedan också direkt efter samtalet, där ni kan berätta det er blivande kund behöver veta innan ni träffas.



### Offertförfrågan

När behöver kunden det ni har? Tajming är allt! Underlätta vardagen och lägg tiden på rätt person - vid rätt tidpunkt. När sker upphandlingen, vem håller i den, kan ni vara med och lämna offert, och i så fall när och på vad? Är det redan upphandlat - vem fick jobbet (vilka är konkurrenterna?) och finns det projekt i framtiden där ni kan bli aktuella för att lämna pris?

### Rapportering

Såklart aviserar vi direkt när vi har leads och upplysningar till er som är aktuella här och nu - ett mail skickas ut till både er och den inbokade vid planlagt besök, är en offertförfrågan ute där ni kan lämna priser får ni veta det direkt. Kanske räcker det med en veckovis statusuppdatering. Gäller det t. ex. en varumärkesundersökning passar en slutrapport efter avslutat uppdrag bäst.

