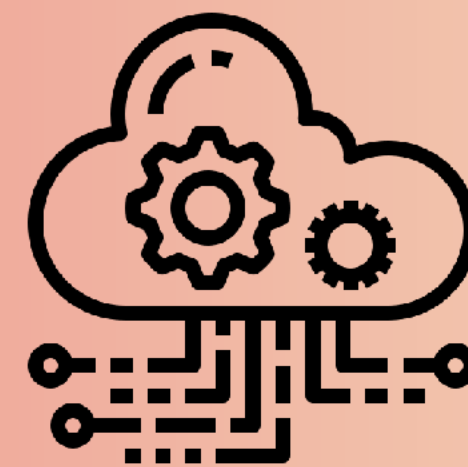




# 8 VERKTYG ALLA B2B-SÄLJORGANISATIONER BEHÖVER





# Inledning

Att välja rätt verktyg för ens B2B-säljorganisation är inte det lättaste. Det är lätt att valen blir för många och beslut aldrig fattas på grund av brist på tid och resurser.

För att göra ert jobb lite lättare har vi satt ihop en guide med 8 olika plattformar/verktyg alla B2B-säljorganisationer bör investera i för att ge bättre förutsättningar för era säljare.

# Syfte

Syftet med denna guiden är att hjälpa B2B-säljorganisationer att effektivisera sin vardag, inte ge råd i vilka specifika företag ni ska investera i.

Vi har inget samarbete med företagen som omnämns i guiden utan har endast lagt in loggor för att vägleda er till att hitta en leverantör som fungerar för er. Nu kör vi!

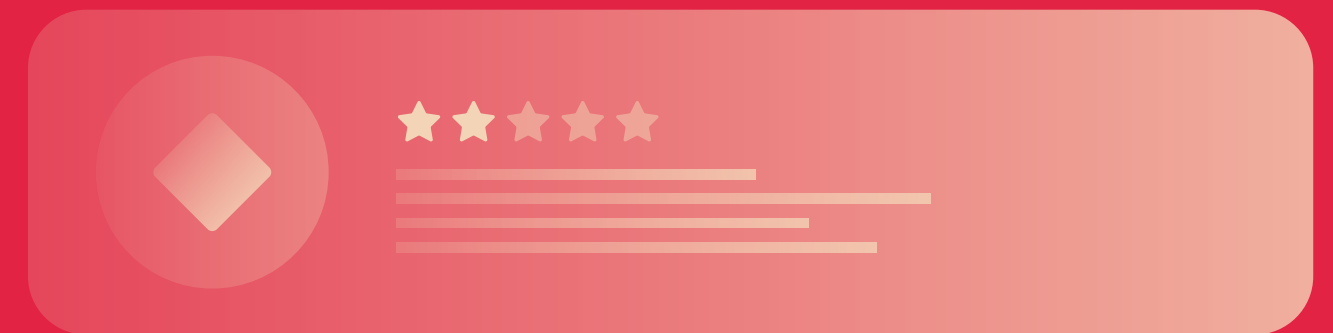


# Innehåll

- .01 CRM
- .02 Intern kommunikation
- .03 E-signering
- .04 Team Management
- .05 Sales Intelligence
- .06 Tracking av hemsida
- .07 Marketing Automation
- .08 HR-tech



# CRM





# CRM

CRM-system är hjärtat i en säljorganisation. Den står till grund för att B2B-säljare ska kunna jobba strategiskt och ha en bra överblick över deras kunder och prospekt.

Utan ett CRM system ger du inte dina B2B-säljare rätt förutsättningar för att lyckas i sin roll. Genom att använda ett CRM-system är det enkelt att:

- Få en överblick över er säljprocess
- Planera och administrera
- Skapa aktivitetsrapporter
- Alltid vara uppdaterad på vad dina säljare gör

För att förstå vilket CRM-system som är rätt för just din B2B-organisation behöver du ställa dig själva lite frågor.



pipedrive

HubSpot

UPSALES

Microsoft Dynamics

SuperOffice



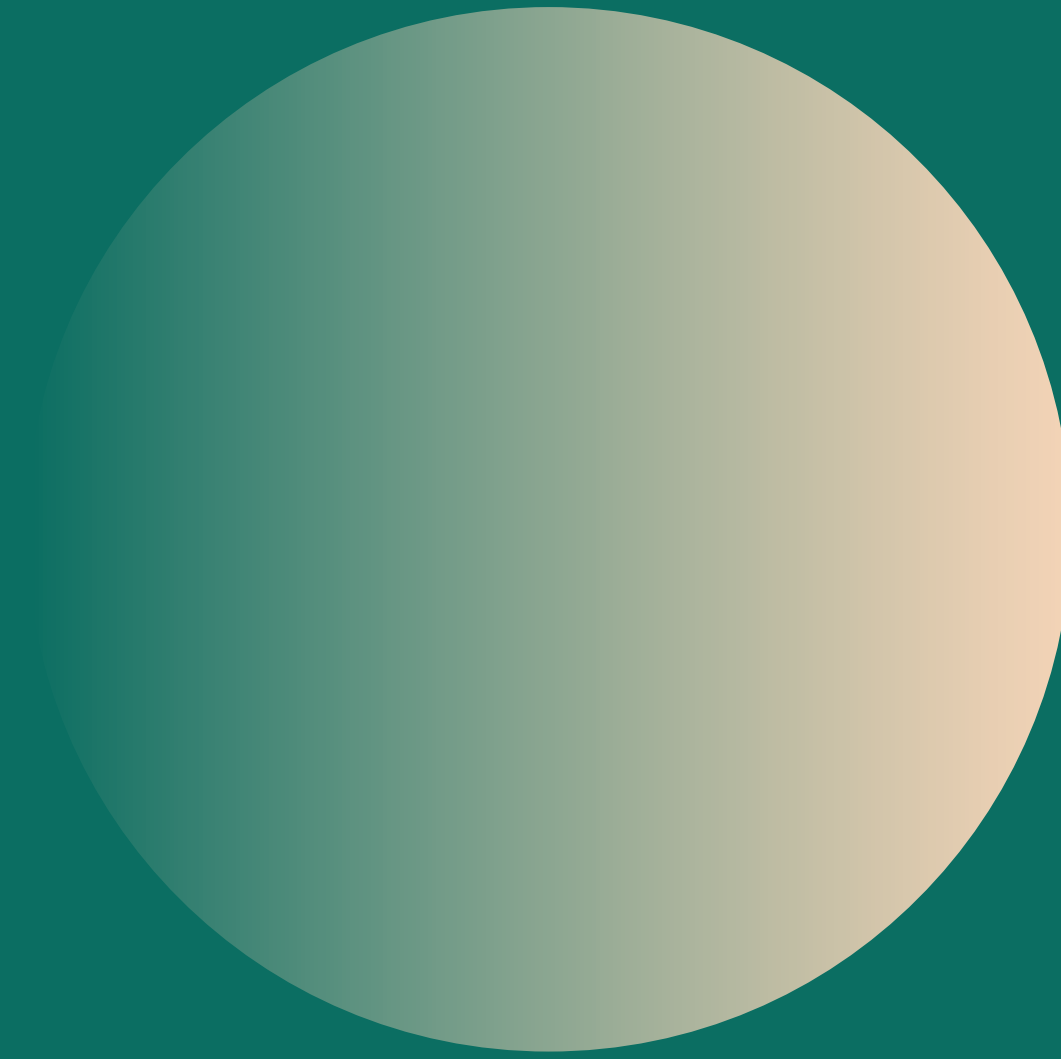
1. Anpassas CRM:et för säljarna?
2. Ingår onboarding/support
3. Hur ser vår budget ut – och vilka CRM-system ligger inom ramen för det?
4. Vilka funktioner är viktiga för oss?
5. Går det att integrera andra säljstöd/verktyg med CRM:et?

Med hjälp av rätt crm-system ger du dina säljare rätt förutsättningar att skapa en förståelse för vilka processer och kunder som skapar lönsamhet för just er verksamhet.

Kom ihåg – bäst data vinner! För att ditt CRM-system ska vara up-to-date och fritt från dålig data rekommenderar vi att koppla samman det med en sales intelligence plattform. Mer om det kan du läsa [här](#).



# Intern kommunikation





# Intern kommunikation

En av de viktigaste grundstenarna för att skapa ett sammansvetsat team – intern kommunikation. Det ska vara enkelt att prata mellan avdelningarna utan att behöva springa till olika rum och leta rätt på personer.

Vårt förslag är att ni skapar olika ”trådar” för olika avdelningar och ser till att alla personer är med i rätt grupper. På så sätt finns det alltid någon att vända sig till när problem eller idéer uppstår.

## 3 fördelar med interna chattverktyg

1. Sänker ljudnivån på kontoret
2. Minskar antalet intern mail
3. Snabbare än telefon och mail

Kanske har ni dessutom team på olika marknader? Genom en kommunikationsplattform skapas möjligheten för teamen att heja på varandra vid exempelvis vunna affärer eller välkomna nya kollegor.

Framgångsrika B2B-säljorganisationer vet att för att säljteamet ska vara framgångsrikt måste även kommunikationen till andra avdelningar fungera. Hur ska samarbetet mellan exempelvis sälj och marknad fungera utan intern kommunikation?

Se till att utvärdera vilken plattform som fungerar bäst för era behov. Det finns en hel del på marknaden.



# E-signering







# E-signering

Trött på avtal som slarvas bort och processer som går långsamt för att avtalshanteringen inte är smidig? Med E-signering är det ett minne blott.

Jobbar du med försäljning är du förmodligen fullt medveten om hur svårt det kan vara att få beslutsfattare att signera offerter, i de flesta fall öppnar de knappt dokumentet. Lösningen? E-signering!

## Varför bör man använda E-signering?

1. Enkelt och effektivt
2. Säkert
3. Tidsbesparande



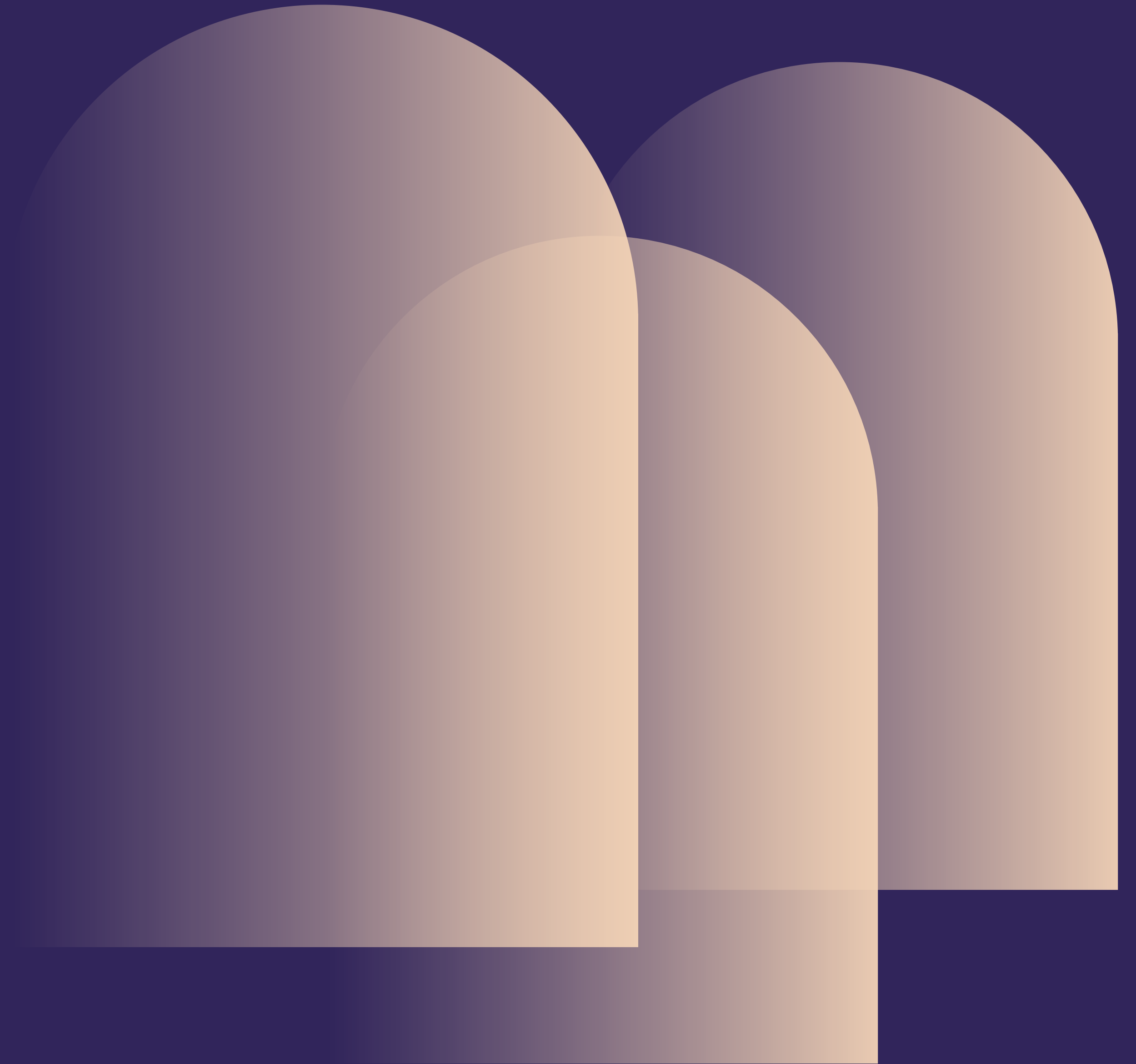
Bra e-signeringsplattformar ger dig en enkelt överblick över alla dina offerter, du kan dessutom se om personen har öppnat din offert, hur långtid den spenderat på varje sida och hur många gånger offerten blivit öppnad.

En del av plattformarna erbjuder även en chatt för att inte tappa den potentiella kunden. Dessutom går det att signera offerten direkt på datorn eller i mobilen!

Tänk vad mycket tid dina säljare kan spara på att inte behöva sitta med pappersofferter, dessutom minimerar ni möjligheterna att göra fel.



# Team Management





# Team Management

Är du trött på oinspirerande och opersonliga listor? Det är dags att låt excel vara och börja använda program som är utformade för att skapa överblickar gällande olika projekt.

Förutom att dessa plattformar kan få vem som helst att framstå som kreativ erbjuder verktyget en massa smarta funktioner.

Nu vinkar vi hejdå till kalkylark, statiska listor och mejlkonversationer med dina kollegor om diverse projekt.

Team Management plattformar ger dig en snabb och enkel överblick över kommande och pågående projekt. Det bästa? Förutom att vissa av tjänsterna är helt gratis - du delar lätt listorna med dina kollegor.

Vi använder oss av en Team Management plattform i allt från produktutveckling till onboarding av nya kollegor, eller som vår Client Success Manager Anton säger - för att skapa reda i oredan helt enkelt.



# Sales Intelligence



# Sales Intelligence

Sales Intelligence är handlingskraftig information om dina prospekt och/eller målkunder. Det kan vara en plattform, eller en teknik som samlar in, analyserar och presenterar information som kan hjälpa dig som säljare att hitta, övervaka och förstå sina prospekts och kunder bättre.

Målet är att hjälpa företag att använda intern och externa data för att öka försäljningen och effektivisera sin säljprocess. Sales Intelligence plattformar, Goava inkluderat, samlar automatiskt in informationen från olika källor och tolkar den på nolltid.

Insikter och köpsignaler snappas upp från publik och öppen data och levereras som affärsmöjligheter i ett enkelt flöde som hjälper säljare att vara relevanta och träffsäkra i sina budskap.

Datan innehåller helt enkelt saker som ska underlätta för dig som säljare eller marknadsförare att prioritera rätt företag vid rätt tidpunkt. Resultatet? En effektivare vardag med fler kvalitativa säljcykler.

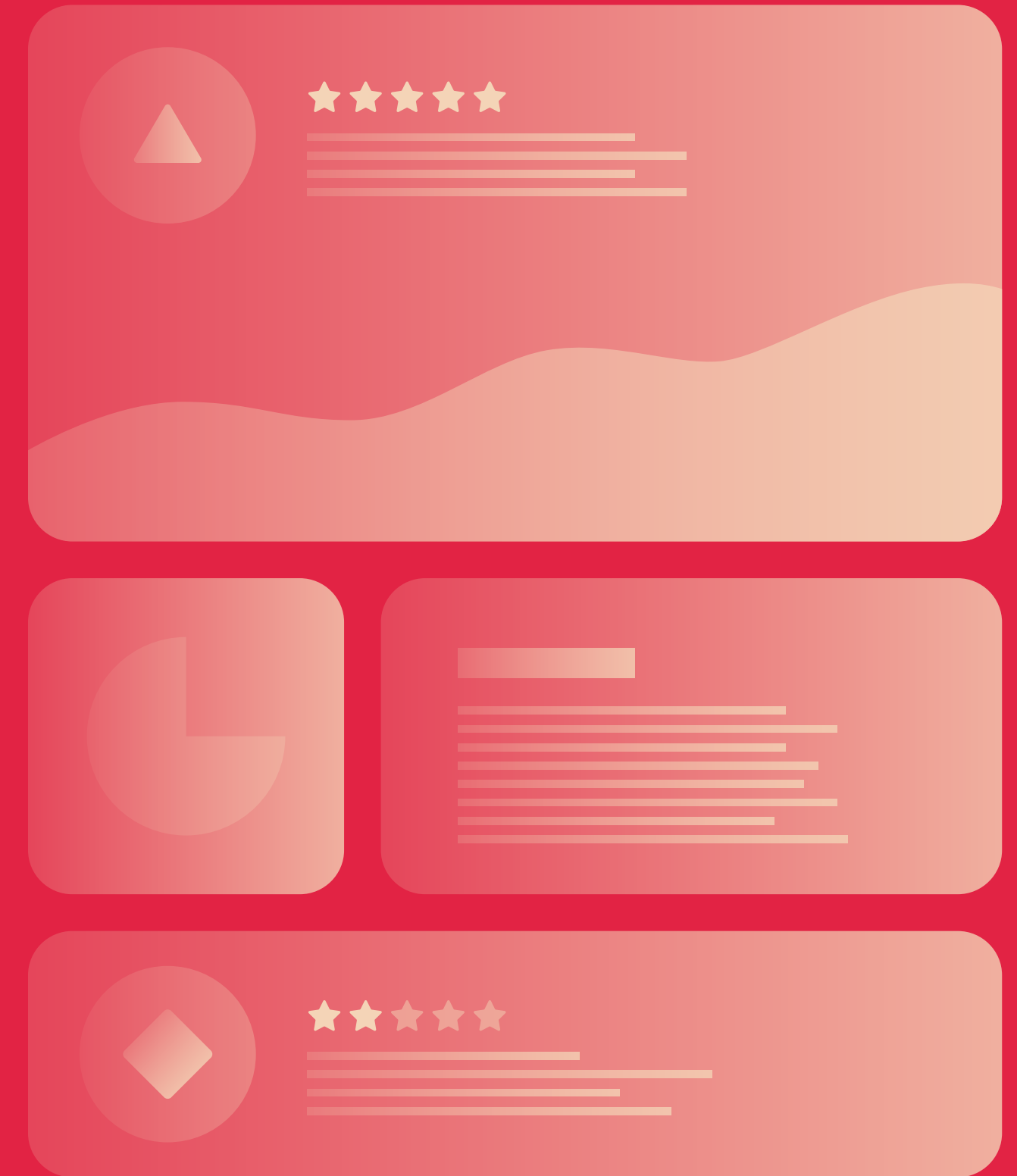
## **Företag som använder sig av en Sales Intelligence plattform upplever**

1. Sparad tid
2. Bättre hit rate
3. Ökad försäljning

Vill du läsa mer om vad våra kunder tycker om vår Sales Intelligence plattform? Klicka [här](#).



# Website tracking





# Website tracking

Plattformar som spårar vilka som besöker er hemsida är riktigt vassa när det kommer till att snappa upp företag som ni annars missar.

Genom att se vilka företag som besöker er sida utan att höra av sig (97% lämnar aldrig ifrån sig en mailadress) kan dina säljare bearbeta företagen.

Nu tänker du kanske att du får all information du behöver i Google Analytics – och visst är det så att det går att se mycket där.

Men inte själva företagen som besöker. Så även om du inte vet exakt vem på företaget som besökt är det ändå en indikation till att någon är intresserad.



På Goava bearbetar vi företag som besöker vår hemsida som kalla leads, dvs. vi letar upp en riktigt vass reason-to-call i Goava och ser till att timingen är rätt.

## Inte övertygad?

Plattformar som trackar er hemsida gör det möjligt att se vilka företag som besöker er hemsida och även vad de är inne på. På så sätt kan du enkelt hitta leads när pipen ekar tomt. Vem vet, kanske har du så pass tur att personen du ringer var personen som var inne på er hemsida precis just nu.



# Marketing automation





# Marketing automation

Vissa B2B-organisationer behöver ett fullfjädrat MA system med allt ifrån landningssidor till website tracking. Medan andra klarar sig fint med email-automation.

En B2B-säljorganisation som jobbar både inbound och outbond är den som går allra bäst, det är vi helt övertygad om.

För att skapa ett sammansvetsat arbete mellan din sälj och marknadsavdelning är dock denna typ av plattform ett måste. Utan denna typen av plattform ger du inte din marknadsavdelning rätt förutsättningar att lyckas värma upp målgruppen innan säljarna kopplas in.

## Med ett fullfjädrat MA-system kan du:

- Göra automatiserade email flows
- Skapa landningssidor
- Skapa kampanjer
- Lead soicing
- Segmentera
- Lead nuturing
- Mäta roi av kampanjer
- Skapa personliga upplevelser

Marketing automation plattformar låter dig prata tillbaka till personer som vill prata med dig. Dessutom används MA för att kunna möta kunderna digital i början av säljprocessen.



**HR-tech**





# HR - tech

HR-tech plattformar strävar efter att mäta och utvärdera medarbetares motivation och mående i realtid. Någonting som är viktigt för alla företag.

Istället för att lägga en hel del tid på krångliga undersökningar gör HR-tech plattformar det möjligt att mäta och visualisera välmåendet i en organisation i realtid.

Förutom att mäta hur dina medarbetare mår mäter den även ledarskap. Märket plattformarna att mätningarna inte går bra för en medarbetare, eller att den mår dåligt, får den direkt notifikationer på vad den kan göra för att minska exempelvis stress.

Enkelt sagt automatiseras samtal med medarbetare. Det är ingen nyhet att marknad, försäljning och kundtjänst länge kommunicerat med kunder via chatt. HR-tech går i samma spår.

Precis som vi brukar säga när det kommer till försäljning: automatisera det som kan automatiseras, samma sak gäller HR. Tänk om ni kunde automatisera en ny kollegas onboarding? Eller hantera andra interna saker via en plattform som var anpassad till HR?



# Vilka är Goava?

Goava är ett insikts- och prospekteringsverktyg byggt på AI och Machine Learning. Vår Sales Intelligence-plattform hjälper B2B-organisationer att få bättre hit-rate genom att prioritera rätt säljinsatser.

Goavas plattform berättar vilket företag ni borde kontakta, vem ni borde prata med och vad ni borde prata om. Effektivisera ert arbete genom att lägga mindre tid på uppgifter som kan automatiseras.



# Källor

<https://www.lime-crm.se/vad-ar-crm/>

<https://www.superoffice.se/resurser/artiklar/fordelarna-med-crm/>

<https://internetworld.idg.se/2.1006/1.593697/sa-skoter-du-internkommunikation-utan-e-post>

<https://assently.com/sv/5-fordelar-med-e-signering/>

<https://oneflow.com/sv/product/e-signering/>

<https://albacross.com/newsroom/using-albacross-for-b2b-lead-generation/>

<https://magasinet.wtcmalmolundhelsingborg.se/nya-satt-att-mata-hur-dina-medarbetare-mar/1881207>

<https://www.inviser.se/blogg/vad-ar-marketing-automation/>

<https://monday.com/>