

TRENDRAPPORT

2023



7 TRENDER DU MÅ HA KONTROLL PÅ
...for å lykkes i 2023



Et år har passert og mye har endret seg. I begynnelsen av 2022 mente vi at konsekvensene av pandemien var den største utfordringen vi måtte møte. I dag prøver vi å ta en dag av gangen i ett marked i lavkonjunktur.

Med teknologiske og markedsmessige endringer og innovasjoner er det viktigere nå enn noen gang å ligge et skritt foran. 2023 forventes å bli et tøft år, men de som kommer forberedt vil ha det mye lettere. Hvis du jobber med salg, vil det være viktig å forstå trendene, strategiene og teknikkene som vil forme bransjens landskap.

Derfor vil du i vår trendrapport kunne ta del i de mest innovative og spennende trendene vi kan forvente å se i 2023.

KREATIVITET ER "DEN NYE VINEN" FOR SALG

Et år har gått og mye har endret seg. En av de største salgstrendene i 2023 vil være kreativitet. Ja, vi vet, det høres litt uklart ut men la oss forklare.

I en rystende økonomi er det viktigere enn noen gang å ikke kaste bort pengene og kreftene dine på å prøve å holde deg flytende ved å jobbe hardere og hardere, vurder i stedet å jobbe smartere.

For å gjøre det må du komme opp med ukonvensjonelle teknikker, metoder og tilnærminger. Du må rett og slett få potensielle kunder til å si WOW! Derfor er alle ideer verdt å teste.

Ikke den letteste oppgaven tenker du kanskje – men i vår kunnskapsbank finner du massevis av spennende og innovative måter å jobbe med salg på. Ta en titt, jeg vet at du vil være mer forberedt på hva som skjer videre.

Tips!

Det er en fin linje mellom å prøve noe nytt og annerledes og å gå helt bananas når det kommer til kreativitet. Ikke lag strategier eller metoder som kun er ment for å sjokkere og skape oppmerksomhet. Identifiser målgruppen din og lag noe de vil sette pris på. Alle kreative ideer må lande.

IMPLEMENTER SALGSAUTOMATISERING

Noen trender er så trendy at de bare blir normen. Et eksempel på dette er salgsautomatisering.

Automatisering betyr at en prosess fanges opp og overtas av et dataprogram som utfører den på nøyaktig samme måte hver gang. Ved å programmere en programvare til å gjøre jobben går det raskere, reduserer sjansen for feil og du kaster ikke bort tiden din og blir mer effektiv i arbeidet ditt.

En vanlig misforståelse om automatisering er at du kan miste det kreative og personlige når du prøver å skalere prosessen, men dette er ikke tilfelle. Snarere fremmer det kreativitet. Med automatisering har du mer tid å bruke på idédugnad og kan komme opp med mer kreative måter å selge produktet ditt på og bedre tilpasse tilbudene dine. En vinn-vinn!

Tips!

Den beste måten å automatisere prosessen på er å skaffe deg et CRM-system. Det vil gi deg nyttig data og effektivisere salgsteamets arbeid. Men hvis du ønsker å få personlige anbefalinger, kartlegging av målgrupper og mer data om de mest relevante selskapene, er et Sales Intelligence-verktøy et must. Goava hjelper salgsteamet ditt med å analysere dine kunder og bedrifter som behandles i din CRM og kan identifisere typen selskap du selger til. Bransje, størrelse, vekst, antall ansatte, lønnsomhet, hvilke webteknologier de bruker, hvilke roller de rekrutterer osv. Vi samler alle bedriftsdata på ett sted for effektiv forskning. Goavas kunder har et gjennomsnitt på 10x ROI og en økning på 450 % i antall kvalifiserte leads. "Work smarter, not harder"

VERDIBASERT SALG ER EN GAME CHANGER!

Ja, det høres litt kontraproduktivt ut, men et av våre beste tips for 2023 er å slutte å prøve å selge. Wow, FOR ET GODT TIPS I LAVKONJUKTUR!



Si farvel til dagene da du kunne tilby potensielle kunder et tilbud de rett og slett ikke kunne avslå. Med en resesjon og et økende fokus på å kutte kostnader, vil prospekter sannsynligvis begynne å avslå flere tilbud. Rabatter er alltid en god gulrot, men vil ende opp med å gjøre mer skade enn nytte. Så før du begynner å gi ut rabatter eller kutte prisene i 2023, sørg for å implementere verdibasert salg.

Verdibasert salg handler om å gå fra å tro til å vite, dvs. finn ut hva kunden ønsker å oppnå og hvordan du kan gjøre reisen deres enklere, tryggere og mer effektiv. Det handler om å forstå hvilken verdi ditt spesifikke produkt tilfører i form av f.eks. penger, tid osv.

For ofte har potensielle kunder en tendens til å avvise tilbud før du i det hele tatt har hatt tid til å forklare hva du selger. Spesielt i disse nedgangstider hvor produkter og tjenester blir sett på som kostnader og ikke investeringer. Men med verdibasert salg identifiserer du prospektets behov tidligere, noe som kan «myke opp» kunden og gjøre tilbudet ditt mer attraktivt. Dette minimerer også risikoen for å bli avvist og øker sjansen for å lukke flere avtaler.

SOCIAL SELLING FOR THE WIN!

Social Selling har blitt stadig mer vanlig og vil være en av de største trendene i 2023.

I stedet for å prøve å selge og presse produktet ditt via kalde samtaler eller e-poster, prøv å være mer aktiv på sosiale kanaler mens du produserer engasjerende innhold som er relatert til produktet eller tjenesten din. På denne måten vil du være på topp, og hvis du er heldig kan det føre til signerte avtaler. Kanskje et nyttårsforsett for 2023? Mål å være aktiv på sosiale medier 30 minutter om dagen. Skriv og repost inspirerende innlegg, kommenter, lik.

Psst...her kommer noen tips på hva man kan tenke på om man vil begynne med Social Selling!

- Ha en aktiv og verdiskapende bedriftsside - 3 innlegg/uke med fokus på å inspirere, utdanne og utfordre målgruppen.
- Bygg en følgerbase - informer målgruppen din om initiativet ditt i de fleste kontaktpunkter (fysiske møter, innlegg, ved ny kontakt, e-postl signatur osv) med en CTA om å følge dere
- Del dine egne innlegg 1-3 ganger i uken gjennom din private LinkedIn
- Spor engasjement på innleggene dine – hvilke personer i målgruppen din liker det du skriver og hvor ofte
- Legg til nye relevante kontakter i nettverket ditt på LinkedIn fortløpende
- Innled dialoger som kan lede til møter for din bedrift.

Vil du vite mer? Les vårt blogginlegg "Hvordan lykkes man med Social Selling"

CUSTOMER SUCCESS > CUSTOMER SUPPORT

En ekstremt viktig del av kjøpsreisen er å overbevise prospektet om at du er genuint interessert i deres suksess. Derfor vil vi i 2023 se et skifte i fokus fra kundestøtte til å prioritere en god kundeopplevelse.

I stedet for å vente på et «problem» som må løses, kan du jobbe proaktivt og kontakte kunder for å gi support eller tips for lettere å samhandle med tjenesten eller produktet ditt. RELASJONSBYGGING ER ALT! I 2023 må selgere og kundesuksess fokusere på å utdype og skape et mer personlig forhold til kundene sine. På denne måten kan du også tidlig oppdage om kunden er i ferd med å churne og forhindre det!

Denne lavkonjunkturen vil ikke vare evig, men det sterke og stabile forholdet du har bygget opp med kundene dine, vil det!

Tips!

I 2023, sørg for å øke antall kontaktpunkter og gjennomganger med kunder. Vis kunden hvordan de kan nå sitt fulle potensial og hvordan de kan få mest mulig ut av produktet ditt. Forbedre kommunikasjonsstrategien din ved kontinuerlig å sjekke inn med kundene dine og komme med forslag, tips og triks!

Vil du møte vårt kundesuksessesteam og finne ut mer om innføringsprosessen vår? Klikk [her](#)!

GENERATION TIKTOK

Et bilde sier mer enn 1000 ord. En standard video viser omtrent 24 bilder/sekund, så du kan bare forestille deg hvor mye du kan kommunisere med et kort videoklipp! Vi husker alle hvordan det var under pandemien, Zoom, Google Meet, Teams, YouTube, Netflix og Tiktok. Stadig bevegelig materiale hvor enn vi så, som i dag har blitt en naturlig del av hverdagen vår.

I 2023 vil vi derfor se færre lange tekster på for eksempel LinkedIn og en økning i videoinnhold for å kommunisere verdien av deres produkt eller tjeneste. 2021 var året videoinnhold tok fart og salgsteam klarte å halvere kjøpsprosessen!

Det er forskjellige måter å inkludere video i salgsprosessen din, så her er noen ting du bør vurdere!

- Et emnefelt med ordet «video» øker sjansen for at mottakeren åpner e-posten 8x.
- Råstoff og BTS (behind the scenes) vil bidra til større engasjement
- SEO for videoer vil bli mer vanlig.

AI IS KING!

Du kan ikke se bort fra viktigheten av måling og analyse i salg. Det er ekstremt viktig for salgsteam å måle nøyaktig ytelse og analysere metoder for å skape de beste forholdene.

I 2023 kan vi forvente at data og analyser blir lettere tilgjengelige, nøyaktige og mindre tidkrevende. AI har allerede begynt å ta over og vil ikke bare kunne hjelpe oss med å måle ytelsen vår, men også forbedre den.

Her er noen av de mange måtene AI vil kunne hjelpe deg og salgsteamet ditt på...

- Større innsikt i kundens kjøpsatferd (trender, datainnsamling).
- Anbefalinger basert på kundenes tidligere kjøp.
- Sales Intelligence

Det er klart at Goavas trendrapport hevder at Sales Intelligence vil være en trend for 2023, tror du. Men dataene Goava gir deg inneholder rett og slett ting som skal gjøre det enklere for deg som selger eller markedsfører slik at du kan prioritere rett selskap til rett tid. Resultatet? En mer effektiv hverdag med mer kvalitative salgssykluser og signerte avtaler. Hvis det er noe salgsteamet ditt må prioritere, så er det det, ikke sant? Data lyver aldri.

TAKK!

Så, hva tror du? Var det noen trend du savnet? Noen som fortjener en liten ekstra oppmerksomhet?

Glem ikke å følge oss på sosiale medier
@lifeatgoava om du vil diskutere mer trender
eller
lære deg flere tips og triks innen salg!



Klikk på meg...



...eller meg!



Halla!



Her er jeg!

[Vil du booke en demo? Klikk
her](#)