

TRENDRAPPORT

2023



7 TRENDER DU MÅSTE HÅLLA KOLL PÅ
...för att lyckas under 2023



Ett år har passerat och mycket har förändrats. I början av 2022 trodde vi att konsekvenserna av pandemin var den största utmaningen vi hade att möta. Idag försöker vi ta en dag i taget under en lågkonjunktur.

Med tekniska och marknadsmässiga förändringar och innovationer är det viktigare nu än någonsin att ligga steget före. 2023 förväntas bli ett tufft år, men de som kommer förberedda kommer att ha det betydligt lättare. Jobbar du inom sälj kommer det vara viktigt att förstå de trender, strategier och tekniker som kommer att forma branschens landskap.

Därför kommer du i vår trendrapport få ta del av de mest innovativa och spännande trender som vi kan förvänta oss att se under 2023.

KREATIVITET ÄR DET NYA FÖRSÄLJNINGSHACKET

En av de största försäljningstrenderna under 2023 kommer vara kreativitet. Ja, vi vet, det låter aningen flummigt men låt oss förklara.

I en skakig ekonomi är det viktigare än någonsin att inte slösa bort dina pengar och ansträngningar på att hålla dig flytande genom att arbeta allt hårdare, överväg istället att arbeta smartare.

För att göra det måste du komma på okonventionella tekniker, metoder och tillvägagångssätt. Du måste helt enkelt få dina leads att säga WOW! Därför är alla idéer värda att testa.

Inte den enklaste uppgiften tänker du - men i vår kunskapsbank hittar du massa spännande och innovativa sätt att jobba med försäljning. Ta dig en kik vet jag så kommer du att vara mer förberedd på vad som än händer härnäst.

Tips!

Det är en fin linje mellan att testa något nytt och annorlunda och något helt bananas när det kommer till kreativitet. Skapa inte strategier eller metoder som bara ska chocka för att skapa uppmärksamhet. Identifiera din målgrupp och skapa något de skulle uppskatta. Alla kreativa idéer måste landa.

IMPLEMENTERA FÖRSÄLJNINGSAUTOMATISERING

Vissa trender är så trendiga att de bara blir normen. Ett exempel på detta är försäljningsautomatisering.

Automatisering innebär att en process fångas upp och tas över av ett dataprogram som utför den på exakt samma sätt varje gång. Genom att programmera en mjukvara att utföra arbetet går det snabbare, minskar chansen för misstag och du slipper slösa din tid och kan effektivisera ditt arbete.

En vanlig fördom gällande automatisering är att man kan förlora det kreativa och personliga när du försöker skala processen, men så är inte fallet. Det främjar snarare kreativiteten. Med automatisering har du mer tid att lägga på brainstorming och kan komma på mer kreativa sätt att sälja din produkt och bättre anpassa dina erbjudanden. En win-win!

Tips!

Det bästa sättet att automatisera din process är att skaffa dig ett CRM-system. Det kommer förse er med användbar data och effektivisera säljteamets arbete. Men om du vill få personliga rekommendationer, kartläggning av målgrupp och mer data om de mest relevanta företagen är ett Sales Intelligence-verktyg ett måste. Goava hjälper ditt säljteam att analysera era kunder och företag som är under bearbetning i ert CRM och kan identifiera vilken typ av företag ni säljer till. Bransch, storlek, tillväxt, antalet anställda, lönsamhet, vilka webbt tekniker de använder, vad de rekryterar för typ av roller m.m. Vi samlar all företagsdata på ett och samma ställe för effektiv research. Goavas kunder har i snitt en 10x ROI och en ökning om 450% i antalet kvalificerade leads. "Work smarter, not harder"

VÄRDEBASERAD FÖRSÄLJNING ÄR EN GAME CHANGER

Ja, lite kontraproduktivt låter det men ett av våra bästa tips för 2023 är att sluta försöka sälja. Wow, VILKET BRA TIPS I EN LÅGKONJUNKTUR!



Säg hejdå till dagarna när man kunde erbjuda prospekt an offer they simply could not refuse. Med en lågkonjunktur och alltmer fokus på att minska kostnader, kommer prospekt antagligen börja tacka nej till flertal erbjudanden. Rabatter är alltid en bra morot men kommer i slutändan göra mer skada än nytta. Så innan du får för dig att ge ut rabatter eller sänka priser under 2023 se till att implementera värdebaserad försäljning.

Värdebaserad försäljning handlar om att gå från att tro till att veta, dvs. ta reda på vad kunden vill åstadkomma och hur du kan göra deras resa enklare, tryggare och mer effektiv. Det handlar om att förstå vilket värde din specifika produkt adderar i form av t.ex. pengar, tid, etc.

För ofta tenderar prospekt att avfärda erbjudanden innan man ens har hunnit förklara vad man säljer. Speciellt under dessa tider av lågkonjunktur där produkter och tjänster ses som kostnader och inte investeringar. Men med värdebaserad försäljning identifierar du prospekts behov innan vilket kan "mjuka" upp kunden och göra ditt erbjudande mer attraktivt. Detta minimerar även risken att bli avfärdad och ökar chansen att stänga fler affärer.

SOCIAL SELLING FOR THE WIN!

Social Selling har blivit allt vanligare och kommer vara en av de största trenderna under 2023.

I stället för att försöka sälja och pusha din produkt via kalla samtal eller mejl, försök vara mer aktiv på dina sociala kanaler samtidigt som du producerar intresseväckande innehåll som relaterar till din produkt eller tjänst. På så sätt kommer du vara top of mind och om du har tur kan det leda till stängda affärer. Kanske ett nyårslöfte för 2023? Sikta på att vara aktiv på sociala medier 30 min om dagen. Skriv och reposta inspirerande inlägg, kommentera, likea.

Psst...här kommer några tips på vad man kan tänka på om man vill börja med Social Selling!

- Ha en aktiv och värdeskapande företagssida – 3 inlägg/vecka med fokus på att inspirera, utbilda och utmana målgruppen.
- Bygg en följarbas – informera om ert initiativ till er målgrupp i de flesta touchpoints (fysiska möten, inlägg, vid ny kontakt, e-mail signatur osv) med en CTA om att följa er)
- Dela egna inlägg 1-3 ggr/veckan genom era privata LinkedIn – ”Skrivstuga”
- Tracka engagemanget på era inlägg – vilka personer i er målgrupp gillar det ni skriver och hur ofta
- Addera nya relevanta kontakter i ert nätverk på LinkedIn kontinuerligt
- Inled konversationer som leder till möten

Vill du veta mer? Läs vårt blogginlägg ”Hur man lyckas med Social Selling”

CUSTOMER SUCCESS > CUSTOMER SUPPORT

En extremt viktig del under köpresan är att övertyga den potentiella kunden att du är genuint intresserad av deras framgångar. Därför kommer vi under 2023 se ett skifte i fokus från kundsupport till att prioritera en god kundupplevelse.

I stället för att vänta in ett ”problem” som behöver lösas kan du arbeta proaktivt och kontakta kunderna för att förse stöd eller tips för att lättare interagera med er tjänst eller produkt. RELATIONSBYGGANDE ÄR ALLT! Under 2023 kommer säljare och customer success behöva fokusera på att fördjupa och skapa en mer personlig relation med deras kunder. På så sätt kan du även upptäcka tidigt om kunden är på väg att churna och förhindra det!

Denna lågkonjunktur kommer inte vara för evigt men den starka och stabila relationen du har byggt med dina kunder kommer att göra det!

Tips!

Under 2023, se till att öka antalet touchpoints och genomgångar med kunder. Visa för kunden hur de kan nå sin fulla potential och hur dom kan få ut så mycket så möjligt av er produkt. Förbättra er kommunikationsstrategi genom att kontinuerligt ha check-ins med era kunder och erbjud förslag, tips och tricks!

Vill du träffa vårt customer success team och få reda på mer om vår onboarding-process? Klicka här!

GENERATION TIKTOK

En bild säger mer än 1000 ord. En standard video visar ca 24 bilder/sekund, så du kan bara tänka dig hur mycket man kan kommunicera med ett kort videoklipp! Vi kommer alla ihåg hur det var under pandemin, Zoom, Google Meet, Teams, YouTube, Netflix och Tiktok. Konstant rörligt material vart vi än tittade, som idag har blivit en självklar del av vår vardag.

Under 2023 kommer vi därför se färre långa texter på te.x linkedin och en ökning av videoinnehåll för att kommunicera värdet av sin produkt eller tjänst. 2021 var året då videoinnehåll började ta fart och säljteam lyckades halvera köpprocessen!

Det finns olika sätt att inkorporera video i din säljprocess så här kommer några saker du kan tänka på!

- En ämnesrad med ordet "video" ökar chansen att mottagaren öppnar mejlet 8x.
- Råmaterial och BTS (behind the scenes) kommer bidra till större engagemang.
- SEO för videos kommer bli vanligare.

AI IS KING!

Man kan inte ignorera betydelsen mätning och analys har inom sälj. Det är extremt viktigt för säljteam att noggrant mäta prestanda och analysera metoder för att skapa de bästa förutsättningarna.

Under 2023 kan vi förvänta oss att data och analys kommer bli mer lättillgängligt, korrekt och mindre tidskrävande. AI har redan börjat ta över och kommer inte bara kunna hjälpa oss att mäta vår prestanda men även förbättra den.

Här är några av många sätt som AI kommer kunna hjälpa dig och ditt säljteam...

- Större insyn i kundens köpbeteende (trender, datainsamling).
- Rekommendationer baserade på kunders tidigare köp.
- Sales Intelligence

Det är klart att Goavas trendrapport hävdar att Sales Intelligence kommer vara en trend för 2023, tänker du. Men den data Goava förser er med innehåller helt enkelt saker som ska underlätta för dig som säljare eller marknadsförare så att ni kan prioritera rätt företag vid rätt tillfälle. Resultatet? En effektivare vardag med fler kvalitativa säljcykler och stängda affärer. Om det är något ditt säljteam ska prioritera så är det väl ändå det? Data ljugar aldrig.

TACK!

Så, vad tycker du? Var det någon trend du sakna? Någon som förtjänar lite extra uppmärksamhet?

Glöm inte att följa oss på sociala medier
@lifeatgoava om du vill diskutera mer trender
eller
lära dig fler tips och tricks inom sälj!



Klicka på mig...



...eller mig!



Hallå!



Här är jag!

Vill du boka en demo? Klicka
[här!](#)