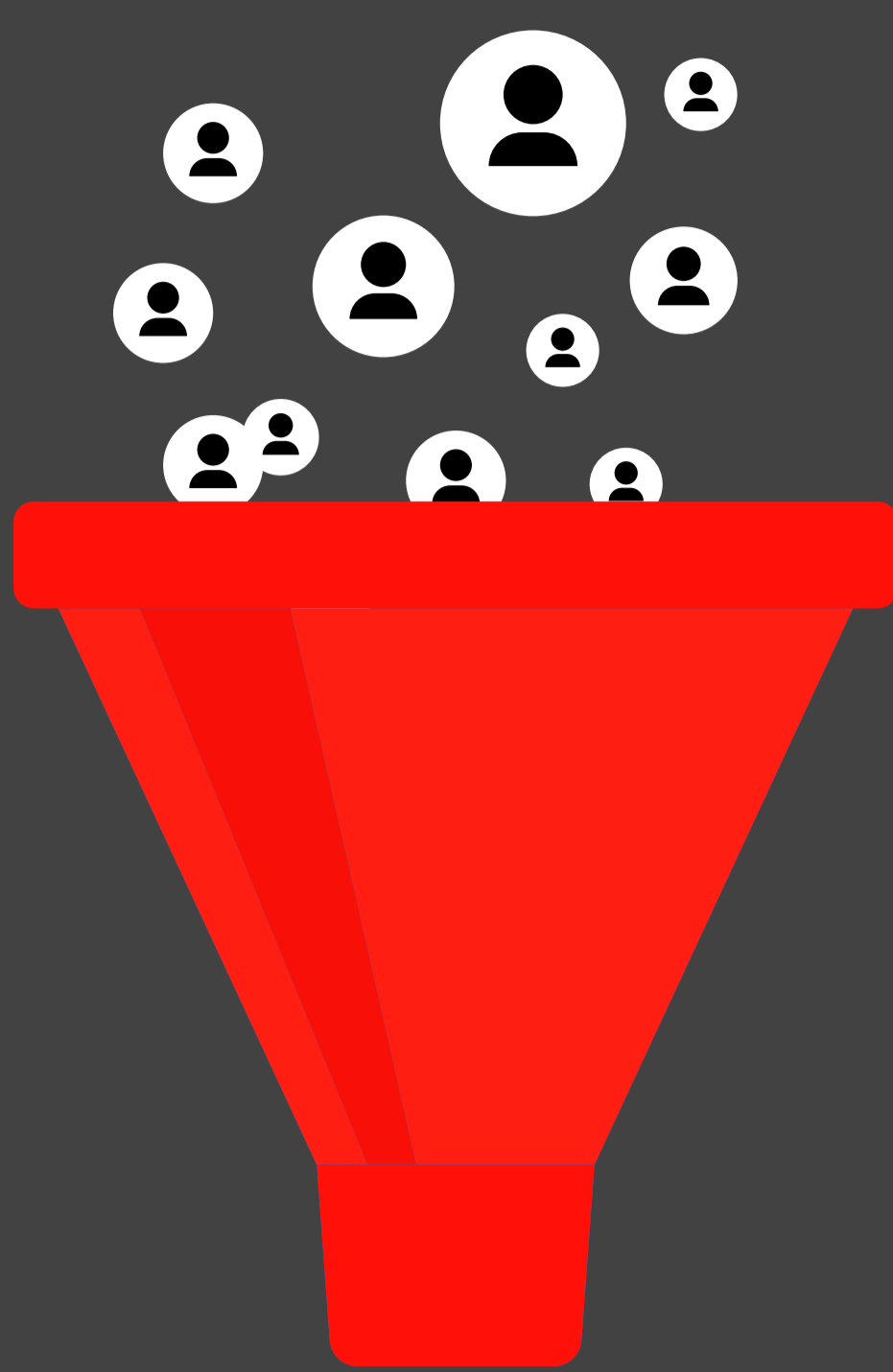
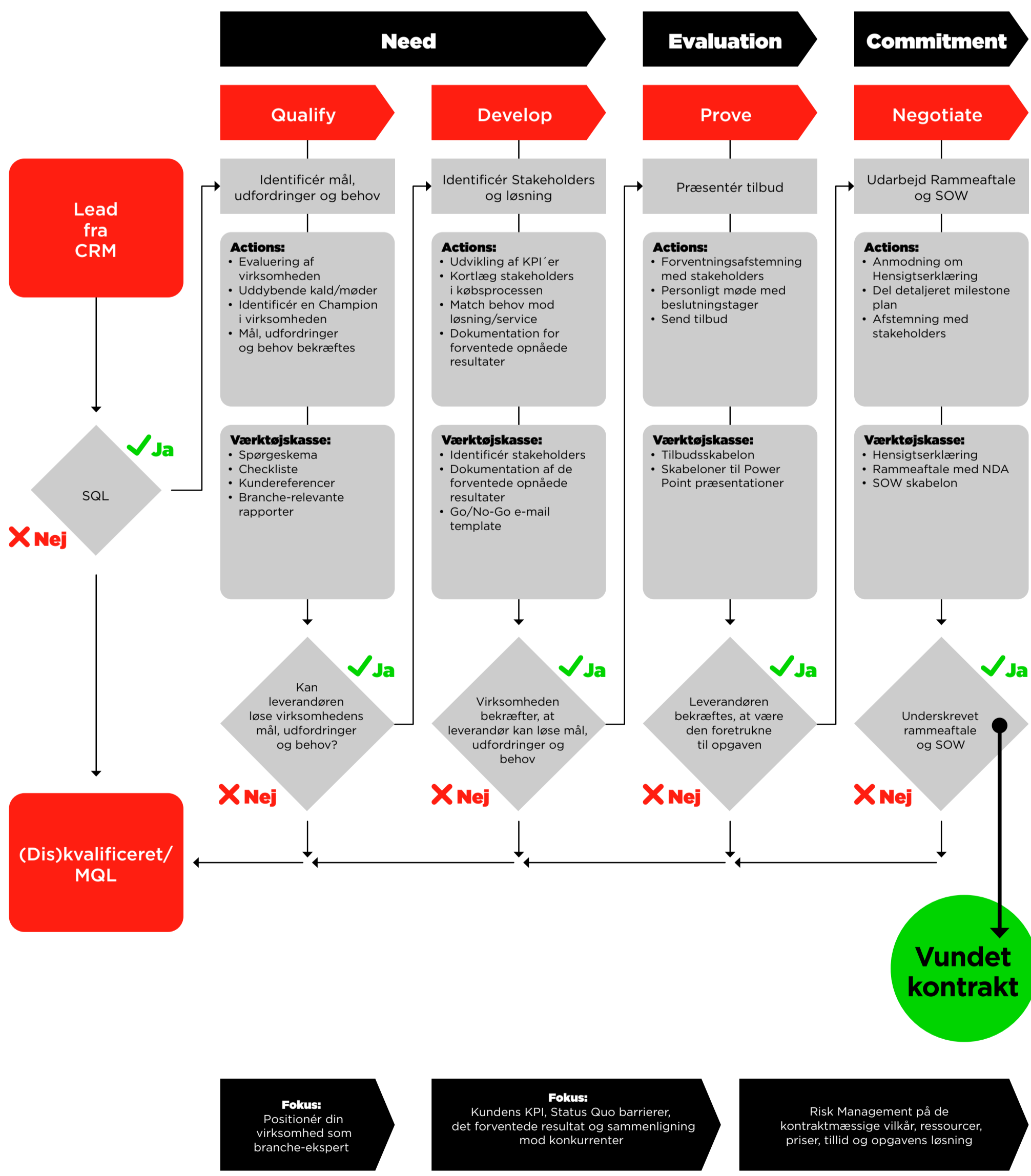


De 4 faser til en effektiv salgsproces

Når du skal bygge en effektiv salgsproces til dit team, skal fokus være på at skabe værdi for kunden. Salgsprocessen skal differentiere og tale ind til kundens udfordringer, skabe værdi for kunden og have fokus på kundens købsproces.



Det skal der til for at understøtte den effektive salgsproces



Ordbog & forklaringer

<p>Champion En Champion er en Ambassadør i virksomheden, som f.eks. kan hjælpe dig med at kortlægge beslutningsstrukturen og iøvrigt forstå virksomheden. Din champion i virksomheden er ikke nødvendigvis en person med beslutningskompetence.</p> <p>Hensigtsserklæring En Hensigtsserklæring er et dokument, hvor man tilkendegiver, at man har til hensigt at købe et produkt/service - det er altså ikke en bindende aftale.</p>	<p>Go/No-Go e-mail En Go/No-Go e-mail er opsummering af, hvordan du har forstået virksomhedens udfordringer, behov og forventet ROI. E-mailen har til hensigt at få kunden til at vælge dig som leverandør, fordi du viser, at du har forstået deres forretning.</p> <p>KPI'er KPI er forkortelse for Key Performance Indicators og er en målbar værdi, der viser hvor effektiv en virksomhed, et team eller en person er til at indfri de fastsatte målsætninger.</p>	<p>NDA NDA er en forkortelse af Non-Disclosure Agreement eller fortrolighedserklæring på dansk. En NDA bruges ofte i virksomhedsfaglig sammenhæng, når der skal deles fortrolige oplysninger mellem virksomheder.</p> <p>SOW SOW er en forkortelse for Statement Of Work og er et detaljeret overblik af alle projektets dimensioner. Det er også en måde at dele, hvad projektet indebærer for dem, der arbejder på projektet.</p>	<p>MQL MQL er en forkortelse for et Marketing Qualified Lead. Det betyder, at leadet er identificeret som værende modtagelig og klar til at blive markedsført til.</p> <p>Rammeaftale En rammeaftale er en løbende aftale mellem en eller flere ordregivere på den ene side og en eller flere leverandører på den anden. Formålet med rammeaftalen er at fastsætte vilkårene for de kontrakter/leveranceaftaler, der skal indgås i løbet af en nærmere fastsat periode, navnlig med hensyn til pris og mængde.</p>	<p>SQL SQL er en forkortelse for Sales Qualified Lead. Det betyder, at leadet har udtrykt interesse for dit produkt/service, og du ved, at der er en chance for, at de køber det af dig, såfremt økonomien matcher.</p> <p>Status Quo barrierer En Status Quo barriere er en tilstand, som kan forhindre en forandring. Dvs. er der nogle barrierer hos kunden, som de har svært ved at komme udover.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------