

Din guide genom säljresans 7 steg

B2B-försäljning kan vara en utmaning, men det behöver inte vara svårt. Många företag kämpar med att hitta rätt prospekt, prioritera leads och hålla koll på hela processen, vilket leder till förlorade möjligheter och stress. Här är en guide genom säljresans 7 steg och hur du löser problemen på vägen.

1

Prospektera: Hitta rätt kunder

Utmaningen: Prospektering är tidskrävande och ofta ineffektiv när man använder gamla listor och manuella metoder.

Lösningen: Lime Go ger dig en prospekteringsmotor med uppdaterad företagsinformation från Dun & Bradstreet. Filtrera enkelt fram relevanta företag och fokusera på de med störst potential.

2

Generera leads: Fyll din pipeline

Utmaningen: Att generera högkvalitativa leads är en utmaning för många säljteam. Kallringning och osäkra tips leder till en pipeline fylld med lågprioriterade eller ointresserade leads, vilket skapar oregelbundna försäljningstoppar och dalar.

Lösningen: Lime Go hjälper dig att fylla din pipeline strukturerat. Identifiera snabbt företag som matchar din ideala kundprofil och lägg till dem med några klick, vilket säkerställer en kontinuerlig pipeline med högkvalitativa leads.

3

Kvalificera: Prioritera rätt leads

Utmaningen: Inte alla leads i din pipeline är värda din tid. Säljare spenderar ofta för mycket tid på leads som inte är redo att köpa, vilket försvårar måluppfyllelse.

Lösningen: Lime Go hjälper dig snabbt kvalificera leads med träffsäkra kriterier och prioriterar de mest lovande. Med en pre-kvalificerad lead-databas kan du fokusera på rätt affärer.

4

Stäng affärer: Öka din win rate

Utmaningen: Att stänga en affär kan kännas som ett maraton – du tappar fart utan tydlig uppföljning och struktur. Otydlig kommunikation och brist på pipelineöversikt gör att affärer rinner ut i sanden.

Lösningen: Lime Go ger dig full kontroll över din pipeline med tydlig översikt och påminnelser för rätt timing. Det minskar risken att tappa affärer och ökar din win rate!

5

Hantera kunder: Bygg starka relationer

Utmaningen: Att behålla en kund kräver struktur – utan koll på historik och behov riskerar du churn.

Lösningen: Lime Go samlar allt på ett ställe, så du kan planera, följa upp och bygga lojalitet. Resultatet? Nöjdare kunder och fler affärsmöjligheter!

6

Träffsäker data: Fatta datadrivna beslut

Utmaningen: Felaktig data bromsar tillväxt och leder till dåliga beslut. Utan uppdaterad information riskerar du ineffektivitet och förlorade affärer.

Lösningen: Med Dun & Bradstreet får du alltid aktuell och pålitlig data. Det ger dig bättre insikter för prospektering, kvalificering och merförsäljning.

7

Merförsäljning: Identifiera nya möjligheter

Utmaningen: Många missar merförsäljningsmöjligheter trots en lojal kundbas. Utan rätt verktyg är det svårt att identifiera nya behov.

Lösningen: Lime Go analyserar kundhistorik och behov för att hitta potential. Det hjälper dig att öka CLV (Customer Lifetime Value) och maximera varje kundrelation.