

NOVIA LEAD · Asiakastarvekartoitukset

NOVIA LEAD -asiakastarvekartoituksella seulomme valitusta kohderyhmästä ne asiakkaat, joiden ostohalukkuus on juuri nyt korkeimmillaan.

Määrittelemme kanssanne selkeitä ja tehokkaita ydinkysymykset, joilla saamme kohderyhmältä oleellisen tiedon esille. Kartoituksen yhteydessä luokittelemme kohderyhmän kuumuuden mukaiseen järjestykseen ja toimitamme tiedot sovitun mukaisesti jatkotoimenpiteitä varten.

Tehokas ja testattu tarvekartoituksemme varmistaa nopeat tulokset: tiedot kuumista, ostavista asiakkaista. Myyntitiiminne pääsee toimiin todellisten ykköslidien kanssa, eikä heidän aikaansa mene potentiaalisten asiakkaiden etsimiseen tai kylmäsoittojen ottamiseen.

SISÄLTÖ

- Projektin tavoitteiden määrittely yhdessä kanssanne
- Asiakaskohderyhmän määrittely ja poiminta
- Palveluprosessikuvaukset
- Tekniset valmistelut
- Kartoittajien koulutukset
- Ydinkysymysten laadinta
- Kattava raportointi
 - yhteenvetoraportit
 - asiakaskohtaiset raportit ja muistiinpanot
 - ei-kiinnostuneiden syyt
 - luokittelu: kuumat, lämpimät, kylmät

HYÖDYT TEILLE

- Myyjienne ajankäyttö tehostuu: potentiaalisten asiakkaiden etsiminen jää pois myyntiprosesseistanne.
- Saatte kattavat tiedot, keneen kannattaa ottaa yhteyttä heti, keneen myöhemmin ja keneen ei lainkaan.
- Myyjänne pääsevät ottamaan yhteyttä valmiiksi lämmitettyihin ja aidosti potentiaalsiin asiakkaisiin.

NOVIA LEAD TOIMITUSPROSESSI

