۱۷ آمار شگفت انگیز درباره مشتری‌یابی فروش که نگاه شما را به تماس سرد تغییر خواهد داد

آمار مشتریابی چه کمکی به ما می کند؟

مرور آمار مشتریابی چه کمکی به ما می کند؟ می دانیم که تماس سرد دیگر به سردی گذشته نیست. امروزه، فروشندگان قبل از برقراری تماس تلفنی به موتورهای جستجو و شبکه‌های اجتماعی برای تحقیق در مورد مشتریان بالقوه

خود دسترسی دارند. هیچ بهانه‌ای برای اینکه نماینده‌ای کاملاً بی‌خبر از دغدغه‌های مشتری بالقوه و اتفاقات جاری در شرکت او وارد گفتگو شود، وجود ندارد. اما اینکه تماس سرد گرم‌تر شده است به این معنا نیست که مبتنی بر داده‌های بیشتری شده است. نمایندگان فروش به طور کلی برای تعیین بهترین زمان تماس با مشتریان بالقوه خود به داده‌ها رجوع نمی‌کنند و اغلب پس از یک بار تلاش برای برقراری تماس با سرنخ، تسلیم می‌شوند. شاید مرور آمارهایی درباره مشتری‌یابی فروش به شما کمک کند تا انگیزه خود را حفظ کنید و عوامل موثر در موفقیت تیم فروش را بهتر بشناسید.

کلیه آمارهای این مقاله از سال‌های اخیر برداشته شده و منبع نقل آنها در پرانتز آمده است.

آمار مشتریابی مربوط به تغییر سفر خریدار

۱) پیش بینی شده بود که تا سال ۲۰۱۸، ۲۰ درصد از تیم‌های فروش B۲B مجازی خواهند شد که منجر به بهبود نرخ تبدیل قیف فروش می‌شود. یعنی خریداران تا اواخر فرایند فروش با فروشنده صحبت

نمی‌کنند... نماینده فروش به صورت "مجازی" وارد می‌شود. (IDC، دسامبر ۲۰۱۴) این آمار به واقعیت پیوسته و تاکنون بسیار بیشتر شده است.

۲) ۶۷ درصد از سفر خریدار اکنون به صورت دیجیتالی انجام می‌شود. (SiriusDesicions، جولای ۲۰۱۳)

۳) در یک شرکت معمولی با ۱۰۰ تا ۵۰۰ کارمند، به‌طور متوسط ۷ نفر در اکثر تصمیمات خرید دخیل هستند. (گروه گارتنر)

۴) بسیاری از تیم‌های خرید شامل افرادی خواهند بود که مالک هستند و باید از چیزهای مختلفی مطمئن شوند. (گروه گارتنر، سپتامبر ۲۰۱۴)

۵) سرنخ‌های پرورش‌یافته ۴۷ درصد خریدهای بزرگ‌تری نسبت به سرنخ‌های غیرپرورش‌یافته انجام می‌دهند. (گروه آنویتاس)

آمارهای مربوط به تأثیر شبکه‌های اجتماعی

۶) خریداران B۲B ، بزرگترین مزیت شبکه‌های اجتماعی را افزایش اعتماد و اطمینان به تصمیمات خود ذکر کرده‌اند. (IDC، فوریه ۲۰۱۴)

۷) ۷۵ درصد از خریداران B۲B مورد مطالعه و ۸۴ درصد از مدیران

عامل و معاونان اجرایی از اطلاعات به دست آمده از شبکه‌های اجتماعی و تعامل در این شبکه‌ها برای تصمیم‌گیری‌های خرید استفاده می‌کنند. (IDC، سپتامبر ۲۰۱۴)

۸) ۷۲.۶ درصد از فروشندگانی که فروش اجتماعی را به عنوان بخشی از فرآیند فروش خود به کار می‌برند، از همکاران فروش خود عملکرد بهتری داشته و ۲۳ درصد بیشتر از سهمیه فروش خود را فروخته‌اند. (گروه ابر دین)

۹) اگر در یک گروه مشترک لینکدین با کسی عضو باشید، ۷۰ درصد بیشتر احتمال دارد که بتوانید برای یک "تماس فروش غیرمنتظره" با او وقت ملاقات بگیرید تا زمانی که عضو چنین گروهی نباشید. (Vorsight)

۱۰) ۷۱ درصد از ۱۰۰ شرکتی که مورد بررسی قرار گرفتند و از بازی‌سازی در فروش (Gamification) استفاده می‌کردند، ۱۱ تا ۵۰ درصد افزایش در عملکرد فروش اندازه‌گیری‌شده را گزارش دادند. (Salesforce، آگوست ۲۰۱۳)

آمارهای مربوط به عملکرد فروش

۱۱) ۷۵ درصد از بیش از ۱۰۰۰ مدیر ارشدی که توسط DiscoverOrg مورد بررسی قرار گرفتند، گفتند که از یک تماس سرد یا ایمیل، قرار

ملاقاتی رزرو کرده‌اند یا در رویدادی شرکت کرده‌اند. (DiscoverOrg)

۱۲) ۴۲ درصد از نمایندگان فروش احساس می‌کنند که قبل از برقراری تماس فروش، اطلاعات درستی در اختیار ندارند. (Lattice Engines، مارس ۲۰۱۳)

۱۳) ۵۸ درصد از خریداران گزارش می‌دهند که نمایندگان فروش قادر نیستند به طور مؤثر به سؤالات آنها پاسخ دهند. (Forbes Insight)

۱۴) فروشندگان تلفنی به ازای هر سرنخی که واجد شرایط می‌کنند، بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ تماس برقرار می‌کنند. (siriusDecision، ژوئن ۲۰۱۴)

۱۵) در سال ۲۰۰۷، برای برقراری ارتباط با یک مشتری بالقوه به طور میانگین ۳.۶۸ بار تلاش برای تماس سرد نیاز بود. امروز این تعداد تلاش به ۸ بار رسیده است. (Telenet و گروه فروش Ovation)

۱۶) یک فروشنده به طور متوسط تنها ۲ بار برای برقراری ارتباط با یک مشتری بالقوه تلاش می‌کند. (siriusDecision)

۱۷) ۸۷ درصد از کارمندان به طور فعال در شغل خود مشارکت نمی‌کنند. (گالوپ، مارس ۲۰۱۴)

کاملاً واضح است که تلفن همچنان یک ابزار ضروری در گفتگوی فروش است و یافته‌های این مقاله می‌تواند به شما در تدوین یک

استراتژی ارتباط مؤثر برای آینده کمک کند. پیشنهاد می‌کنیم برای به روز نگه داشتن خود مقالات راه مدیران را که به طور مرتب روی سایت قرار می‌گیرند مطالعه کنید و با شرکت در دوره‌های تخصصی ما، مهارت‌های خود را افزایش دهید.

[box type="info" align="" class="" width=""]این مطلب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[/box]

[box type="shadow" align="aligncenter" class="" width=""]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[box/]