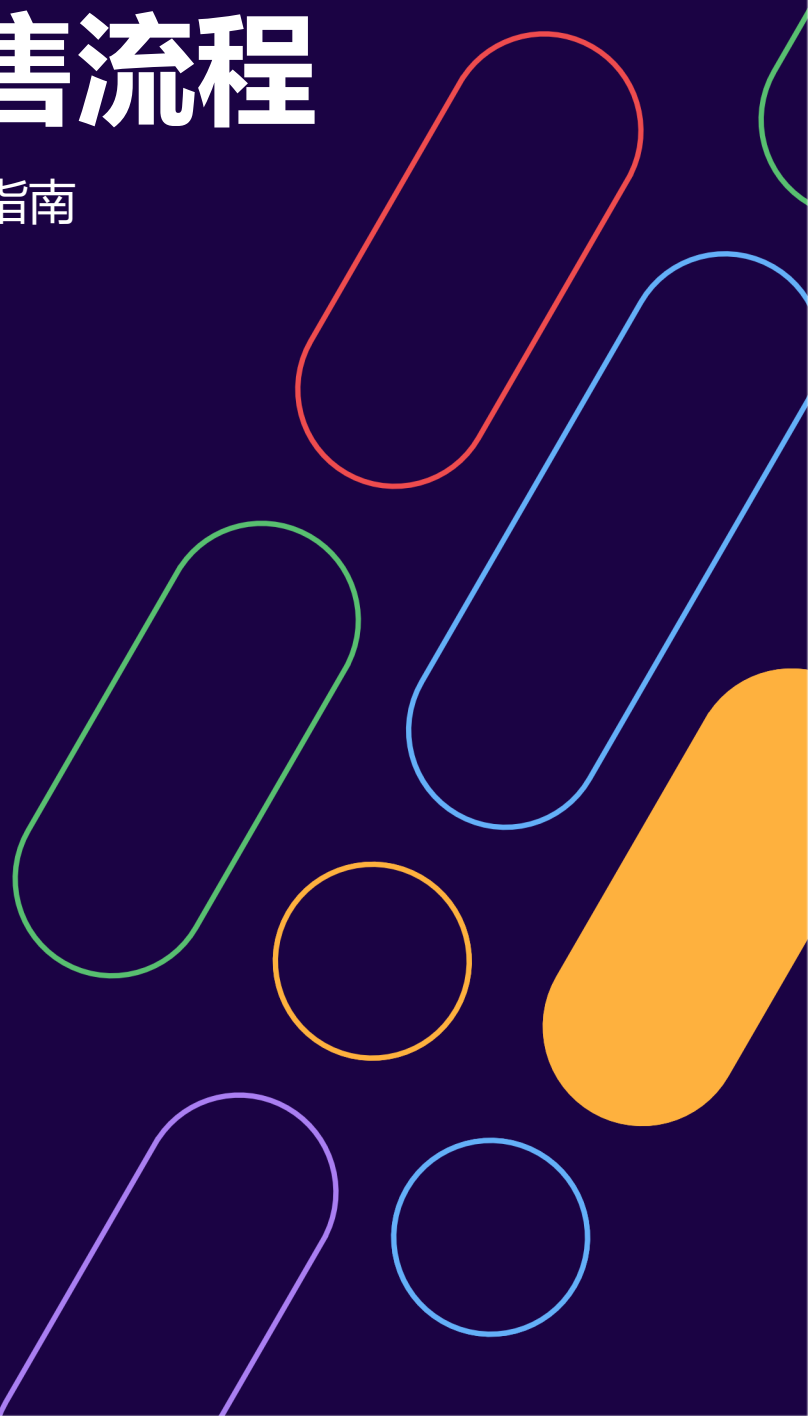


# 8个步骤 加快您的销售流程

提高销售效率和敏捷性的实用指南



# 介绍

为了使您的团队能够更有效地进行沟通、报价，最重要的是——更有效地进行销售，您需要专注于通过销售支持来改善销售运营。

提高销售效率意味着拒绝现状。当然，你需要知道已经做了什么，以及为什么，这样你就可以创建一个比较基准。这个过程对于保持您的公司的相关性、盈利和成功至关重要。

我们现在将一起研究那些重要的影响领域，这些领域将帮助您提高销售灵活性和速度。使您能够连接、衡量和优化您的销售流程，因此您的销售团队可以比以往任何时候都更快、更高效地取得成功。

# 1

## 消除销售流程中的手动流程和复杂性

一般来说，公司需要尽一切努力消除销售过程中的手动工作和复杂性。

每当销售人员花费精力寻找产品规格、使用复杂的电子表格来概括配置、将提案数据重新输入到CRM 解决方案中，或者只是将时间浪费在过于复杂、不必要的任务上时，销售速度和敏捷性都会被拖累。



花费大量时间起草提案或进行广泛研究的销售专业人员可能会觉得他们正在努力工作，但一无所获。实际上，这些都是“不在场证明”的任务。这些销售人员正在确保他们的行踪得到解释，但他们实际上并没有出售。

销售人员需要专注于他们职业的核心方面。没有销售人员会因为制作花哨的动画演示文稿、填写潜在客户的背景信息、撰写提案或在公司的CRM系统中输入数小时的数据而获得报酬。销售人员必须销售！”

花点时间分析你要求销售人员执行哪些任务——从勘探到报价，从培训到报告，以及您有哪些解决方案来支持这项工作。

对简化这些活动的技术或流程进行任何投资，都将立即增加他们可以花在完成业务的增值任务上的时间。

## 2 简化“配置-价格-报价”流程

大多数公司在销售过程中最关键的时刻：提案阶段，给销售人员带来了沉重的负担。许多企业没有自动化这一步骤，而是要求销售人员浏览复杂的配置公式、不断更新的电子表格、笨重的SKU捆绑包和冗长的价目表，以弄清楚客户的需求。这使团队受到影响——生产力降低，错误率更高，产品很少得到优化。

由于这个过程非常困难，当潜在客户仍处于调查阶段时，他们甚至可能懒得向潜在客户提供报价——从长远来看，这种做法肯定会影响销售。



“当需要快速进行“配置、价格和报价”（CPQ）（这将决定销售流程的有效性）时，由于缺乏与后台的协调，他们往往束手无策。对这一流程的改进最终将使销售更具创新性和响应性……并迅速向市场推出新的报价和产品。

一个允许创新、快速交付并鼓励互动和忠诚度的平台很快就会看到回报。”

为销售人员提供强大的CPQ解决方案可能是公司可以采取的加快销售流程的最重要的举措。当成本问题出现时，能够迅速产生专业的回应有助于建立可信度，并使销售团队能够随着时间的推移创建一个更大、更可转换的漏斗。

同时，CPQ解决方案实际上提高了转化率和盈利能力。系统不仅可以自动以优化的价格配置整个解决方案，还可以建议可能的追加销售项目。

另一个好处是，CPQ解决方案可以直接与订单录入、财务和其他公司系统集成，从而全面削减管理费用。

# 3 消除客户沟通中的错误

没有人愿意回到潜在客户或新签约的客户那里，告诉他们最近提供的报价不准确。它不仅滋生不信任并侵蚀信心，还可能破坏交易。

研究表明， these 问题和引用不准确的主要根源是手动任务。数据表明，65%的企业认为人为错误是数据问题的主要原因。

更常见的情况是，企业无法轻松更新定价或产品信息——或使用高度复杂的配置表单。使用非常复杂的配置公式的公司，最终发布的提案中往往会出现错误信息。通常情况下，这些公司必须承担成本差额才能赢得业务。

另一方面，配备了自动化CPQ解决方案的销售组织则可以放心，每一份报价在发送之前都经过了技术和管理方面的充分验证，而不是依靠人力来完成任务。

