

Сотрудничество продаж и маркетинга

- Как сэкономить время команды продаж на поиск потенциальных клиентов и написание продающих сообщений?
- Как сделать так, чтобы отдел маркетинга помогал в решении задач продаж?
- Как сделать так, чтобы «полевые» специалисты продаж получали самые актуальные и качественные маркетинговые материалы?

Решение DaOffice

В успешных компаниях отдел продаж и отдел маркетинга работают в синергии. DaOffice может помочь вашей организации опережать конкурентов, ускоряя процессы продаж и, генерируя целевых потенциальных клиентов. Создайте в DaOffice систему коммуникаций, соединяющую маркетинговую стратегию вашей организации и процессы продаж.

Преимущества

- ✓ Создавайте качественные и чёткие маркетинговые сообщения в процессе совместной работы между командами.
- ✓ Договоритесь, каким должен быть портрет потенциального покупателя и покупателя, готового к покупке.
- ✓ Повысьте прозрачность маркетинговых кампаний организации, публикуя обновления по ходу работы для всей команды. Прояснённая ситуация поможет отделу продаж реорганизовать имеющиеся ресурсы, не повторяя старых ошибок.
- ✓ Следуйте целям, рассматривая маркетинг как неотъемлемое дополнение к вашей команде продаж.
- ✓ Перерабатывайте маркетинговые материалы, вовлекая в процессы краутсорсинга «полевых» сотрудников.

Как получить максимум от DaOffice

Для многих организаций самым большим барьером к успеху может стать пропасть между маркетингом и продажами. Когда нет чёткого маркетингового сообщения, груз позиционирования ложится на плечи команды продаж. Если отдел продаж не сотрудничает с маркетингом, это, безусловно, ведёт к потерянными клиентам. Такая разрозненность может привести к удлинению циклов сделки и к уходу клиентов к конкурентам. Объедините усилия продаж и маркетинга, выполняя следующие шаги в DaOffice.

Продажи
Получайте помощь коллег для работы с клиентами и быстрого закрытия сделок.

Валентина Филатова ▶ Продажи
По каким признакам мы можем перевести клиента в статус "Премиум". У кого какие мысли?

Всеволод Гришин ▶ Продажи
Полезно ли обучение по стратегии продаж новых устройств?

Да, всё отлично, но нужна группа в КСС, где можно задать вопросы тренерам 2 голоса

Да, всё отлично 0 голосов

Мне нужен повторный курс 0 голосов

Сергей Миронов ▶ Продажи
Коллеги, мы только что запустили наши продукты на рынок EMEA. В приложил наш свежий каталог. Пожалуйста, распространяйте только его среди новых партнёров. #Маркетинговыематериалы #Emea

Maritime_product_line_2013.docx
Опубликовано для Продажи ▶ Файлы

1. Иницилируйте дискуссии вовлекающие сотрудников из отделов маркетинга и продаж.
2. Проверяйте гипотезы и получайте обратную связь на маркетинговые кампании и материалы от ваших коллег.
3. Информировуйте отдел продаж об активных маркетинговых кампаниях.
4. Публикуйте анонсы кампаний, обновления и маркетинговые материалы, доступные для отдела продаж.