

# Kako povečamo prodajo s pristopom in metodo Solution Selling

Jure Habbe

Ljubljana, 19. november 2019

# O meni

- s prodajo se ukvarjam od leta 1990
- prodajni priročnik Uživajmo v prodaji (2013)
- prodajni priročnik Skrivnosti uspešne prodaje (2016)
- spletna revija za trženje, prodajo in vodenje (2018)
- izobražujem in svetujem za povečanje prodaje (2014)

Pristop in metoda Solution Selling

# Glavna sprememba kupcev

Največja sprememba je informiran kupec, ki si prve predstave o rešitvah za svoje potrebe in sprejemljivih cenah ustvari samostojno.

# Posledica sprememb

Zaradi sprememb poslovnega okolja in kupcev moramo uporabiti drugačne prodajne pristope, kot smo jih preteklosti.

Pristop in metoda Solution Selling

# Dve osnovna prodajna pristopa

**Izdelčna prodaja**, ki temelji na opisovanju lastnosti in prednosti naših izdelkov in storitev.

**Prodaja rešitev**, ki temelji na ugotavljanju potreb, težav, ali ciljev in iskanju rešitev.

Pristop in metoda Solution Selling

# Prodajni pristop prodaje rešitev

1. ugotovimo potrebe in pričakovanja ter predstave kupcev o rešitvah in cenah
2. povzamemo ključna pričakovanja
3. predstavimo izdelke in storitve v skladu s pričakovanji
4. odgovorimo na vprašanja in pomisleke

Pristop in metoda Solution Selling

# Kaj je metoda Solution Selling

- sistematičen, stopenjski in sledljiv način prodaje
- načrtno napredovanje v prodajnem procesu
- spremljanje in ocena kakovosti prodajnih priložnosti
- dovolj zanesljive napovedi prodaje
- poenotenje prodajnega pristopa za vse, ki se ukvarjajo s prodajo

Pristop in metoda Solution Selling

# Prodajna metoda Solution Selling (1)

- Faze nakupa
- Faze prodaje
- Mejniki
- Orodja
- Zapisi
- Verjetnost prodaje
- Status prodajne priložnosti

Pristop in metoda Solution Selling



# Prodajna metoda Solution Selling (2)

Faza nakupa	Faza prodaje		Mejnik	Orodja	Zapisi za dosežen mejnik
Pobuda kupca ali odkrita priložnost	1. Prodajna priložnost	<input type="checkbox"/>	1.1. Prodajni stik ali prejeto povpraševanje	1A Vpliv rešitev	
		<input type="checkbox"/>	1.2. Potrjen obstoj potrebe, težave ali cilja	1B Raziskovalni stik (telefon, email, LinkedIn)	
		<input type="checkbox"/>	1.3. Dogovorjen sestanek s kontaktno osebo		Termin sestanka
Verjetnost zaključka: 10%					
Ugotavljanje potreb	2. Gradnja vizije in vrednosti rešitve			2A Vprašalnik za zajem podatkov	Izpolnjen vprašalnik
		<input type="radio"/>	2.1. Opis potrebe, težave ali cilja in vzrokov	2B Matrika za gradnjo vizije	
		<input type="radio"/>	2.2. Preverjanje in vzpostavitev vizije rešitve in cene		Izpolnjen seznam oseb
		<input type="radio"/>	2.3. Ugotavljanje vpliva težave ter ključnih oseb in odločevalca	2C Seznam ključnih oseb	Pismo kontaktni osebi
		<input type="radio"/>	2.4. Dogovor za dostop do odločevalcev	2D Pismo kontaktni osebi	Termin sestanka pri odločevalcu

Pristop in metoda Solution Selling

# Prodajna metoda Solution Selling (3)

		Kupec 1	Kupec 2	Kupec 4	Kupec 4	Kupec 5	Kupec 6	Kupec 7
	Mejnik							
	Ocena vrednosti posla:	10k€	15k€	45k€	20k€	50k€	70k€	110k€
1	1.1. Prodajni stik ali prejeto povpraševanje							
1	1.2. Potrjen obstoj potrebe, težave ali cilja							
1	1.3. Dogovorjen sestanek s kontaktno osebo							
2	2.1. Opis potrebe, težave ali cilja in vzrokov							
2	2.2. Preverjanje in vzpostavitev vizije rešitve in cene						Zastoj	
2	2.3. Ugotavljanje vpliva težave ter ključnih oseb in odločevalca			Zastoj				
2	2.4. Dogovor za dostop do odločevalcev							
3	3.1. Potrditev potrebe, težave ali cilja							
3	3.2. Opis pričakovanj in kriterijev za izbiro ponudnika							
3	3.3. Določitev kriterijev za preverjanje ustreznosti rešitve							
4	4.1. Preverjanje ustreznosti rešitve							
4	4.2. Ključni uporabniki potrdili ustreznost							
4	4.3. Odločevalec potrdil ustreznost							
5	5.1. Odločevalec potrdil ponudbo							
5	5.2. Pogodba podpisana / Prejeto naročilo							

Pristop in metoda Solution Selling

# Uporabnost metode Solution Selling

- zahtevnejši izdelki in storitve
- kadar potrebujemo vsaj en sestanek
- prodaja na daljavo

Pristop in metoda Solution Selling

# Kontaktne podatki

[jure.habbe@uspesnaprodaja.si](mailto:jure.habbe@uspesnaprodaja.si)

[www.uspesnaprodaja.si](http://www.uspesnaprodaja.si)

[www.propro.si](http://www.propro.si)

Vprašanja?

Pristop in metoda Solution Selling

Hvala.

Pristop in metoda Solution Selling