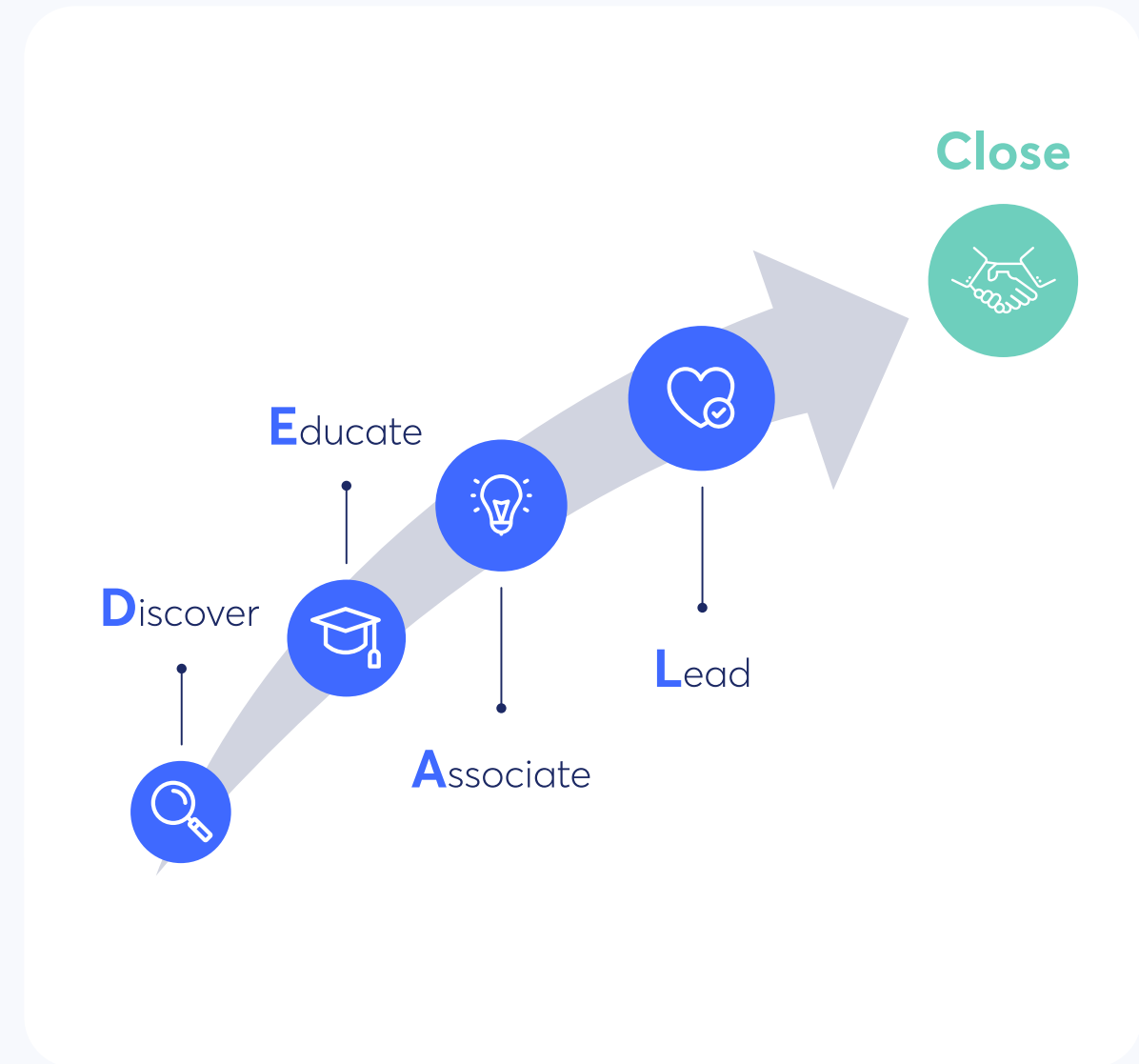


 accelerate growth

B2B Πωλήσεις:

The D.E.A.L. Closing Playbook

Πώς θα αυξήσεις τις πωλήσεις σου κλείνοντας περισσότερες συμφωνίες με B2B πελάτες.



Εισαγωγή

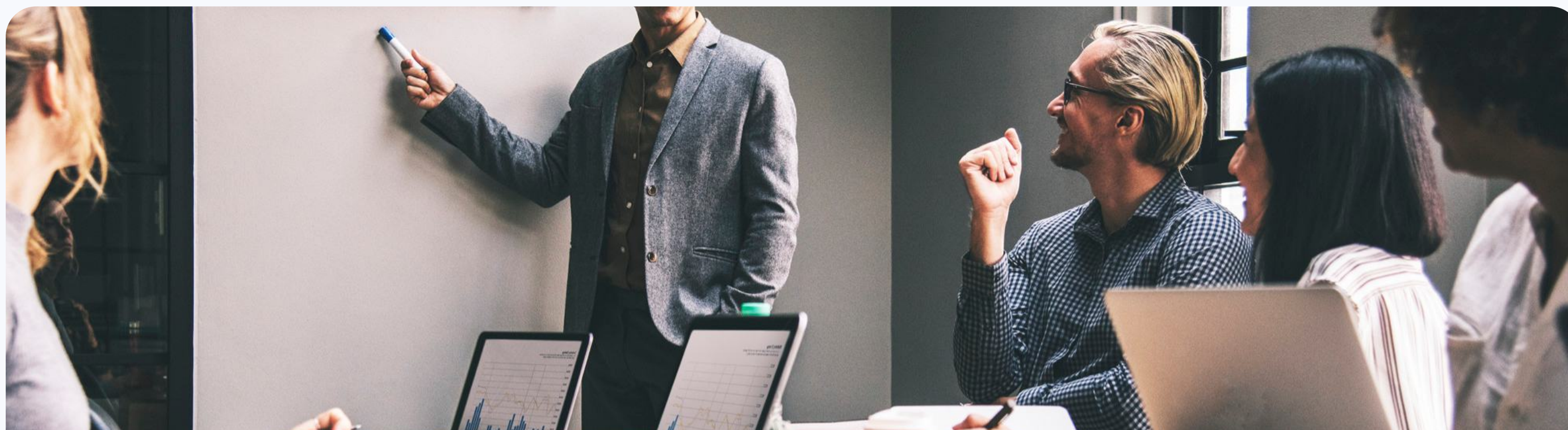
Αν είσαι Επιχειρηματίας, Start Up Founder, C-Level στέλεχος, Διευθυντής Πωλήσεων ή Επαγγελματίας Πωλήσεων, τότε σίγουρα έχεις αντιληφθεί ότι τα τελευταία χρόνια κάτι έχει αλλάξει ραγδαία στις πωλήσεις.

Σε αυτή τη νέα εποχή των πωλήσεων, ο αγοραστής έχει την απόλυτη δύναμη και η παραδοσιακή προσέγγιση της "τέχνης" της πώλησης δεν είναι πλέον αποδοτική.

Έτσι, οι εταιρείες, μπροστά σε αυτές τις εξελίξεις, προσπαθούν να προσαρμοστούν και να πετύχουν στις πωλήσεις.

Αυτός είναι ο λόγος που σχεδιάσαμε το D.E.A.L. Closing Playbook. Το σύστημα που θα σου δείξει βήμα-βήμα **πώς θα κλείνεις άμεσα -όχι στο μέλλον- περισσότερες συμφωνίες με B2B πελάτες.**

Αλλά πρώτα, ας δούμε ποιες ακριβώς είναι αυτές οι εξελίξεις και πώς επηρεάζουν τις πωλήσεις της B2B επιχείρησής σου.





Κεφάλαιο 1: Το Πρόβλημα των Πωλήσεων στην Ψηφιακή Εποχή

Όσο κι αν ακούγεται περίεργο, **το πρόβλημα των πωλήσεων στην ψηφιακή εποχή δεν είναι οι πωλητές.**

Είναι οι αγοραστές.

Πιο συγκεκριμένα, **είναι η αλλαγή που έχει γίνει στον τρόπο που οι αγοραστές λαμβάνουν τις αγοραστικές τους αποφάσεις και στη δυσκολία που έχουν οι επιχειρήσεις να προσαρμοστούν σε αυτή την αλλαγή.**

Και η διαπίστωση αυτή **αφορά τόσο τις B2C, όσο και τις B2B πωλήσεις!**

Πάμε να δούμε γιατί →

A. Ο Παντοδύναμος Αγοραστής

Ο σημερινός αγοραστής είναι πιο ενδυναμωμένος από ποτέ. Αυτός καθορίζει το παιχνίδι.

Χάρη στο Internet, είναι ένα κλικ μακριά από οποιαδήποτε πληροφορία θέλει να βρει για ένα προϊόν, μια υπηρεσία και μια εταιρεία.

Μπορεί μόνος του, **χωρίς καμία απολύτως βοήθεια από σένα** -ή τους πωλητές σου- να μάθει ποιες είναι οι εναλλακτικές λύσεις στα προβλήματα που έχει, να μάθει από άλλους πώς ήταν η εμπειρία τους από τις λύσεις που χρησιμοποίησαν και τελικά να έχει μία πλήρη εικόνα τόσο για σένα, όσο και για τον ανταγωνισμό σου. Και όλα αυτά, **πριν ακόμα έρθουν σε οποιαδήποτε επικοινωνία με εσένα ή κάποιον από τους πωλητές σου.**

Ο παντοδύναμος αγοραστής έχει πλέον τη δυνατότητα να **διαμορφώσει άποψη για εσένα και τις λύσεις που προσφέρεις, χωρίς εσύ και οι πωλητές σου να είστε παρόντες σε αυτή τη διαδικασία.**



B. Ο Εγκλωβισμένος Πωλητής

Πριν την έκρηξη του Internet και των Social Media ένας καλός πωλητής μπορούσε να παίξει καθοριστικό ρόλο στην αγοραστική μας απόφαση.

Ένας καλός πωλητής ήταν εκείνος που θα αφιέρωνε χρόνο και θα μας έδινε ό,τι πληροφορία χρειαζόμασταν, θα μας βοηθούσε να καταλάβουμε τις ανάγκες μας, θα μας εκπαίδευε για τις διαθέσιμες εναλλακτικές, θα μας βοηθούσε για τον τρόπο με τον οποίο θα κάναμε τη σύγκριση μεταξύ των εναλλακτικών μας και θα και ήταν μαζί μας σε όλο μας το αγοραστικό ταξίδι, μέχρι την τελική μας απόφαση.

Αυτό πλέον δεν ισχύει. Ο αγοραστής σήμερα δεν ψάχνει τη βοήθεια του πωλητή -όσο καλός και αν είναι- γιατί απλά δεν αισθάνεται ότι τη χρειάζεται. Έχει το Google, τα Social Media, το Youtube και πλέον το ChatGPT.

Στον πωλητή θα απευθυνθεί κάποιος μόνο στο τελικό στάδιο του αγοραστικού του ταξιδιού, προκειμένου -απλά- να κάνει την αγορά. **Το 77% των B2B αγοραστών δεν θα μιλήσουν ούτε μια φορά με κάποιον πωλητή, πριν ολοκληρώσουν τη δική τους έρευνα μόνοι τους.** Αυτό επιβεβαιώνει η έρευνα του "The Corporate Executive Board".

Τι σημαίνει αυτό;

Οι εποχές που οι επιχειρήσεις βάσιζαν την επιτυχία των πωλήσεών τους σε "θαυματοποιούς" πωλητές, που είχαν τον ταλέντο και την ικανότητα να σαγηνεύουν, να κερδίζουν και τελικά να πείθουν τους αγοραστές, ανήκουν στο παρελθόν.

Υπάρχει λύση;



Κεφάλαιο 2: Πωλήσεις - Από Τέχνη σε... Σύστημα

Η λύση στα προβλήματα πωλήσεων που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες σήμερα κρύβεται σε μια αλήθεια που ισχύει για κάθε πτυχή της ζωής μας: **Η επιτυχία δεν μπορεί πλέον να στηριχθεί αποκλειστικά στο ταλέντο. Θέλει σύστημα.**

Σκέψου αυτό για παράδειγμα: είναι σίγουρο ότι ένας έξυπνος μαθητής θα πετύχει στις πανελλήνιες; Όχι. Η εξυπνάδα σίγουρα θα τον βοηθήσει, αλλά αυτό που έχει πραγματική σημασία είναι να ακολουθήσει ένα σύστημα μελέτης. Το ίδιο ισχύει και για τις πωλήσεις της εταιρείας σου. Ένας έμπειρος και ταλαντούχος πωλητής μπορεί σίγουρα να ενισχύσει τις προσπάθειές σου.

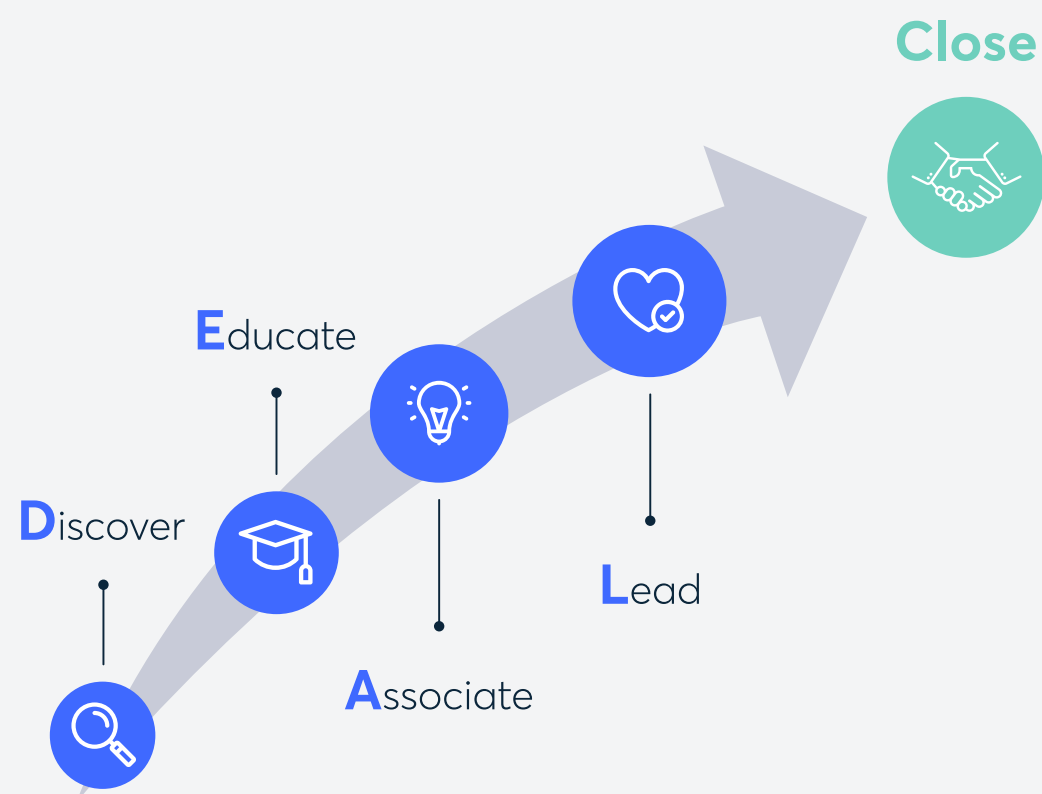
Μπορείς όμως να στηρίξεις την ανάπτυξη των πωλήσεών σου σε έναν ή δύο ταλαντούχους πωλητές;

Όχι. Στο σημερινό υπερανταγωνιστικό περιβάλλον δεν είναι αρκετό. **Για να πετύχεις στις πωλήσεις, χρειάζεσαι σύστημα.** Θέλεις μία μεθοδολογία που θα περιγράψει βήμα-βήμα:

- Ποιος είναι ο **Ιδανικός Πελάτης** για τη λύση που προσφέρεις;
- Τι **μήνυμα** θα χρησιμοποιήσεις για να επικοινωνήσεις την **Αξία** που θα πάρει ο Ιδανικός σου Πελάτης από τη λύση που προσφέρεις;
- Τι **ερωτήσεις** πρέπει να κάνεις για να ανακαλύψεις τα προβλήματα του Ιδανικού σου Πελάτη;
- Τι πρέπει να πεις για **να συνδέσεις τις λύσεις** που προσφέρεις **με τα προβλήματα** που έχει ο πελάτης;
- Πώς θα αντιμετωπίσεις τις **αντιρρήσεις** που θα έχει ο Ιδανικός σου Πελάτης ακούγοντας την πρότασή σου;
- Πώς θα **διαπραγματευτείς** έξυπνα και αποτελεσματικά για να κερδίσεις τη συμφωνία;
- Πώς θα **κλείσεις** τη συμφωνία **για την Αξία** που προσφέρεις και **όχι για την χαμηλή σου τιμή ή την έκπτωση** που θα κάνεις;

Σε αυτές και άλλες ερωτήσεις θα σε βοηθήσει να βρεις απάντηση το D.E.A.L. Closing Playbook.

Sales Playbook



Κεφάλαιο 3: The D.E.A.L. Closing Playbook

Στην Accelerate Growth σχεδιάσαμε τη μεθοδολογία D.E.A.L. για να βοηθήσουμε επιχειρηματίες, Start Up Founders και Ομάδες Πωλήσεων να κλείνουν περισσότερες συμφωνίες με B2B πελάτες.

Κάθε γράμμα είναι μία συνταγή. Στη συνταγή αυτή περιγράφεται αναλυτικά **τι ακριβώς πρέπει να κάνεις σε κάθε βήμα της πώλησης.**

Τη μεθοδολογία D.E.A.L την έχουν εφαρμόσει δεκάδες πελάτες της Accelerate Growth τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό και έχουν δει θεαματική αύξηση των πωλήσεών τους.

Τι σημαίνει λοιπόν το D.E.A.L.; →

D for Discover

Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιρειών δεν γνωρίζουν σε βάθος τους πελάτες τους. Το αποτέλεσμα είναι οι πελάτες να αισθάνονται ότι **“οι συνεργάτες μου/οι προμηθευτές μου δεν καταλαβαίνουν τι περνάω”**. Μην κάνεις το ίδιο λάθος.

Σε αυτό ακριβώς βοηθάει το στάδιο **Discover** της μεθοδολογίας D.E.A.L.

Είναι το στάδιο στο οποίο **ο δυνητικός σου πελάτης θα αισθανθεί ότι ενδιαφέρεσαι πραγματικά για εκείνον**, και όχι απλά για να κλείσεις την πώληση.

Πιο συγκεκριμένα, στο στάδιο αυτό περιγράφεται αναλυτικά **τι πρέπει να κάνεις για να κατανοήσεις σε βάθος τον πελάτη σου και πώς θα δείξεις ενσυναίσθηση** για τα προβλήματά του.

Για να συμβεί αυτό, πρέπει να απαντηθούν τα παρακάτω ερωτήματα:

- Ποιος είναι ο **Ιδανικός Πελάτης** για καθημιά λύση που προσφέρεις;
- Ποιες ακριβώς **πληροφορίες** πρέπει να έχεις, πριν κάνεις την πρώτη συνάντηση με έναν δυνητικό πελάτη;
- Ποιες **ερωτήσεις** πρέπει να κάνεις κατά τη διάρκεια της συνάντησης με τον δυνητικό σου πελάτη για να καταλάβεις ΑΝ μπορείς να τον βοηθήσεις και ΠΩΣ (με ποια λύση);



E for Educate

Το μεγαλύτερο ποσοστό των δυνητικών σου πελατών **δεν έχει ορίσει με ακρίβεια τα προβλήματα που έχει**. Επιπλέον, δεν έχει αναγνωρίσει τις **συνέπειες** των προβλημάτων του στην καθημερινότητά του.

Μην κάνεις το λάθος να πιστεύεις ότι τα ξέρουν. Είναι η δουλειά σου να τους εκπαιδεύσεις και να τους καθοδηγήσεις τόσο να τα καταλάβουν όσο και να τα ορίσουν. Σε αυτό ακριβώς βοηθάει το στάδιο **Educate** της μεθοδολογίας D.E.A.L. Είναι το στάδιο στο οποίο ο δυνητικός σου πελάτης **θα σε εμπιστευθεί** και θα αισθανθεί αισιοδοξία ότι **εσύ είσαι ο ειδικός** και έχεις τις λύσεις.

Πιο συγκεκριμένα, στο στάδιο αυτό περιγράφεται αναλυτικά πώς θα βοηθήσεις τον δυνητικό σου πελάτη **να ορίσει τα προβλήματα που έχει** και **να αντιληφθεί τις συνέπειές τους** στην καθημερινότητά του. Παράλληλα, το στάδιο αυτό περιγράφει πώς να τον εκπαιδεύσεις για τις **εναλλακτικές του λύσεις**, είτε συνεργαστείτε είτε όχι.

Για να συμβεί αυτό, πρέπει να απαντηθούν τα παρακάτω ερωτήματα:

- ▶ Με ποιον ακριβώς τρόπο θα βοηθήσω τον δυνητικό μου πελάτη να ορίσει με ακρίβεια το **πρόβλημα** που έχει;
- ▶ Με ποιον ακριβώς τρόπο θα βοηθήσω τον δυνητικό μου πελάτη να κατανοήσει τις πραγματικές **συνέπειες** του προβλήματος που έχει;
- ▶ Ποια ακριβώς είναι η **αξία** που θα πάρει ο δυνητικός πελάτης από τον χρόνο που αφιέρωσε για να κάνουμε τη συνάντηση, είτε συνεργαστούμε είτε δεν συνεργαστούμε.



A for Associate

Το μεγαλύτερο ποσοστό των δυνητικών σου πελατών δυσκολεύεται να συνδέσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που περιγράφουν οι πωλητές με τα προβλήματα που έχουν.

Μην κάνεις το λάθος να πιστεύεις ότι η σύνδεση αυτή είναι δική τους δουλειά γιατί ξέρουν καλύτερα τις ανάγκες τους και την επιχείρησή τους. Σε αυτό ακριβώς βοηθάει το στάδιο **Associate** της μεθοδολογίας D.E.A.L.

Είναι το στάδιο στο οποίο ο δυνητικός σου πελάτης **θα συνδέσει τη λύση στο πρόβλημα που έχει με σένα και τη λύση που του προτείνεις**. Στο 99% των περιπτώσεων, στο στάδιο αυτό **θα αποφασίσει ο πελάτης σου αν θα συνεργαστεί μαζί σου** ή όχι, χωρίς ακόμα να έχει ακούσει το οικονομικό σκέλος της συμφωνίας. Πιο συγκεκριμένα, στο στάδιο αυτό περιγράφεται αναλυτικά πώς “κουμπώνει” η λύση που εσύ προσφέρεις στα προβλήματα που έχει ο πελάτης σου και ποιος θα είναι ο θετικός αντίκτυπος που θα βιώσει ο πελάτης σου στην καθημερινότητά του.

Για να συμβεί αυτό, πρέπει να απαντηθούν τα παρακάτω ερωτήματα:

- Ποια ακριβώς **ιστορία** θα χρησιμοποιήσω, προκειμένου ο πελάτης μου να καταλάβει ότι η
- λύση που θα του προσφέρω θα έχει έναν θετικό αντίκτυπο στην καθημερινότητά του;
- Πώς ακριβώς θα δείξω ότι **η λύση που προσφέρω θα δουλέψει**, και ο δυνητικός μου πελάτης θα έχει ένα θετικό αποτέλεσμα;
- Πώς ακριβώς θα δείξω ότι η λύση που προσφέρω θα φέρει θετικό αποτέλεσμα **εύκολα** και **αβίαστα** για τον πελάτη μου;



L for Lead

Το μεγαλύτερο ποσοστό των δυνητικών σου πελατών θα δυσκολευτεί να πάρει την απόφαση να προχωρήσει, ακόμα και αν έχει πειστεί γι' αυτό που προσφέρεις.

Μην κάνεις το λάθος να τους αφήσεις να πάρουν την απόφασή τους μόνοι τους. Είναι η δική σου δουλειά να τους βοηθήσεις και να τους καθοδηγήσεις να πάρουν την απόφαση να κλείσουν -ή όχι- τη συμφωνία που προτείνεις.

Σε αυτό ακριβώς βοηθάει το στάδιο **Lead** της μεθοδολογίας D.E.A.L.

Μην ξεχνάς ότι το στάδιο στο οποίο ο πελάτης σου θα αποφασίσει αν θα προχωρήσει ή όχι μαζί σου είναι το προηγούμενο. Σε αυτό το στάδιο, ο πελάτης σου θα αποφασίσει **αν θα προχωρήσει μαζί σου άμεσα**.

Πιο συγκεκριμένα, στο στάδιο αυτό περιγράφεται αναλυτικά με ποιον τρόπο θα διαχειριστείς τις **αντιρρήσεις** του πελάτη και θα **διαπραγματευτείς** τα επιμέρους της συμφωνίας, ώστε να είστε και οι δύο ευχαριστημένοι.

Για να συμβεί αυτό, πρέπει να απαντηθούν τα παρακάτω ερωτήματα:

- Ποιες είναι οι **συνηθέστερες αντιρρήσεις** που έχουν οι πελάτες σου;
- Τι ακριβώς πρέπει να πεις και με ποιον τρόπο, για **να διαχειριστείς τις αντιρρήσεις** αυτές με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο;
- Ποιες είναι οι **κόκκινες γραμμές** που έχεις στη διαπραγμάτευση που θα προκύψει, με άλλα λόγια σε ποιο ακριβώς σημείο θα προτιμήσεις να χάσεις τον πελάτη από ό,τι να τον πάρεις;



Επίλογος

Γιατί φτιάξαμε το D.E.A.L. Closing Playbook;

Στην Accelerate Growth, βοηθάμε επιχειρηματίες να αυξήσουν τα έσοδά τους λύνοντας προβλήματα πωλήσεων. Συγκεκριμένα, σχεδιάζουμε **πελατοκεντρικά συστήματα πωλήσεων και τα εφαρμόζουμε στην πράξη για να αποδείξουμε ότι λειτουργούν.**

Στην ομάδα μας, πιστεύουμε ότι οι πωλήσεις είναι ένα σύστημα. Δεν είναι μία μορφή τέχνης.

Αυτή η βασική μας αρχή είναι που μας οδήγησε να δημιουργήσουμε το D.E.A.L. Closing Playbook, αλλά και άλλες μεθοδολογίες πωλήσεων, που βοηθούν καθημερινά επιχειρήσεις να μεγαλώσουν και να αναπτυχθούν, παράγοντας νέες θέσεις εργασίας και πλούτο στη χώρα μας.

Χαιρόμαστε πολύ που βλέπουμε τις εταιρείες που εφαρμόζουν το D.E.A.L. Closing Playbook να το αναγνωρίζουν όχι μόνο ως ένα καθοριστικής σημασίας εργαλείο, αλλά και ως μία ευρύτερη φιλοσοφία:

Ότι οι πωλήσεις πρέπει να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα και για να επιτευχθεί αυτό, η δημιουργία δομημένων συστημάτων είναι μονόδρομος.

Θέλεις να δημιουργήσεις κι εσύ το D.E.A.L. Closing Playbook για τη δική σου επιχείρηση;

Θέλεις να μάθεις περισσότερα για το τι μπορεί να σου προσφέρει και να καταλάβεις καλύτερα ποια προβλήματα θα σου λύσει;

Θα χαρούμε πολύ να επικοινωνήσεις μαζί μας για να σου λύσουμε κάθε απορία!

[Κλείσε μια Συνάντηση](#)

 accelerate growth



Φάνης Ρήγας

✉ fanis@accelerategrowth.io

☎ 6937334489

Κλείσε μια Συνάντηση