

di *Mirko Cuneo*

5 FATTORI PER IL SUCCESSO DELLE TUE VENDITE



Aumentare le vendite in un mercato B2B è una sfida impegnativa, tuttavia con le giuste strategie è possibile ottenere risultati sopra la media.

In Italia, il problema della maggior parte di venditori e imprenditori è quello di non riuscire a chiudere con successo una buona percentuale di trattative, perché si sbaglia completamente approccio.

Si sente spesso dire che non si riesce a vendere come una volta perché è un periodo duro, con una crisi profonda, o magari perché il mercato ha sempre funzionato in un certo modo.

Ovviamente quando parliamo di vendita B2B bisogna considerare che il processo di vendita è più lungo, e quindi diventa più difficile concludere un affare perché bisogna "vendere" il proprio prodotto o servizio a più persone, come manager, CEO, collaboratori e così via.

Nel 90% dei casi, in una vendita B2B ci saranno più persone coinvolte perché devi parlare con chi approva il budget, con chi realmente utilizzerà il tuo prodotto o servizio, con il manager di riferimento e così via.

E allora lascia che ti presenti 5 fattori che devi assolutamente prendere in considerazione se vuoi concludere una vendita con successo quando parli con un imprenditore, con un CEO o con un Manager.

Senza conoscerli rischi soltanto di perdere la vendita: sono fondamentali per far capire agli imprenditori, ai manager e a tutte le persone coinvolte cosa stai realmente offrendo loro.

I fattori chiave

Primo fattore: il fatturato. Devi aiutare chi lavora con te a generare più fatturato. Se il tuo prodotto o servizio potrà garantire un aumento del fatturato all'azienda a cui lo stai vendendo, riuscirai a gestire con più facilità le obiezioni e ad arrivare alla conclusione della trattativa con molta meno fatica.

Secondo fattore: il costo per vendita. Se non puoi promettere un aumento del fatturato, probabilmente puoi lavorare sull'abbassamento dei costi. Se il tuo prodotto o servizio può portare ad una riduzione dei costi fissi o variabili, significa che a parità di fatturato l'azienda avrà un profitto maggiore di quello che sta ottenendo attualmente.

Terzo fattore: i margini. Se il tuo prodotto o servizio può aumentare i margini per ogni transazione, per ogni

vendita o per ogni operazione eseguita dall'azienda, hai a disposizione un'altra leva che puoi utilizzare per permettere ai tuoi clienti di guadagnare di più.

Quarto fattore: le spese. Ridurre le spese è un'attività che viene presa in considerazione praticamente ogni giorno all'interno di un'azienda. Alcune attività hanno addirittura del personale specializzato che si occupa soltanto di monitorare le spese ed evitare di spendere più del necessario. Anche in questo caso se il tuo prodotto o servizio può essere utile, è importante farlo presente e sfruttare questo elemento anche in trattativa.

Quinto e ultimo fattore: gli utili. Se puoi influenzare gli utili del tuo cliente, dillo! Il discorso è sempre lo stesso: l'obiettivo finale di ogni business è incassare più soldi di quanti ne vengano spesi. Perciò se a fine anno il tuo prodotto o servizio può garantire più utili di quanti l'azienda ne stia generando attualmente, fallo subito presente e giocati questa carta nel momento migliore di ogni trattativa.

Questi sono i 5 fattori che devi prendere in considerazione quando lavori nel B2B. Più leve riesci ad utilizzare, più risultati potrai ottenere, e il prezzo diventerà irrilevante perché riuscirai a soddisfare fino in fondo le esigenze di un imprenditore.

*Mirko Cuneo

Coach & Business Trainer

www.linkedin.com/in/mirkocuneo/

