



ΤΑΞΙΔΙ ΣΕ ΑΧΑΡΤΟΓΡΑΦΗΤΑ ΝΕΡΑ

Κώστας Πρωτονοτάριος

Area Sales Manager

Iktinos Hellas S.A.

SALES IN ACTIONS 2020

Group IKTINOS HELLAS S.A.



TI KANAME MEXPI TQPA



ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΠΡΙΝ ΤΟΝ ΚΟΡΟΪΝΟ

❖ Προετοιμασία του ταξιδιού

❖ Ταξίδι (επισκέψεις σε πελάτες ή συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις

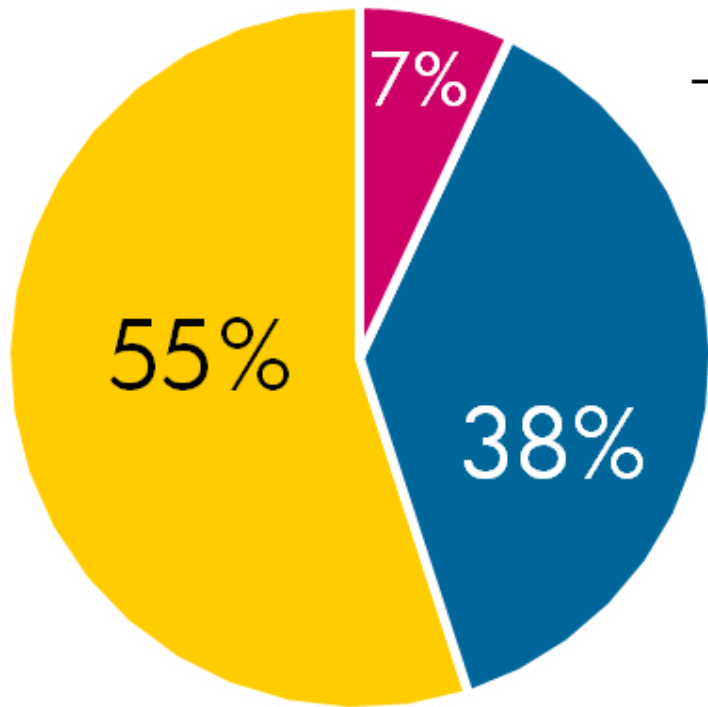
❖ Follow up

❖ Επισκέψεις πελατών

❖ Απαντήσεις σε ζητήσεις μέσω τηλεφώνου, email, whatsapp, viber

❖ Παρακολούθηση παραγγελιών

❖ Συναντήσεις με στελέχη άλλων τμημάτων (κυρίως της παραγωγής)



Dr. Albert Mehrabian's 7-38-55% Rule

Elements of Personal Communication

- 7% spoken words
- 38% voice, tone
- 55% body language

ΝΕΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

- ❖ 20 τηλεφωνικές κλήσεις την ημέρα με στόχο τις 30
- ❖ 20 συγκεκριμένες προσφορές την ημέρα με στόχο τις 30
 - ❖ Επαναπροσδιορισμός πελατολογίου
 - ❖ Επικοινωνία και με μικρότερους πελάτες
 - ❖ Επιθετικές πωλήσεις, εκμαίευση παραγγελιών
- ❖ Διατήρηση σταθερής τιμολογιακής πολιτικής, εκπτώσεις υπό προϋποθέσεις

2020 Sales Prospecting Report

130 εκατομμύρια συναλλαγών πωλήσεων B2B

1. Ώρες απόδοσης στις τηλεφωνικές κλίσεις

A κύμα: 10:00-11:30

B κύμα : 13:00-15:00

2. Οι καλύτερες ώρες αποστολής emails

Μεταξύ 12:00 -15:00

Μεγαλύτερο άνοιγμα mails 14:00-16:00

Κορύφωση 15:00

3. Ιδανικός αριθμός τηλεφώνων ανά ημέρα :30

4. Χρειάζονται κατά μ.ο. 8 προσπάθειες επικοινωνίας- η ατομική καμπάνια του πωλητή- με τον υποψήφιο Πελάτη προκειμένου να κλεισθεί μία μέσης αξίας πώληση και 14 προσπάθειες για υψηλής αξίας πώληση




ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Περίοδος 1/3 – 30/6

❖ Μείωση τζίρου 39%

❖ Νέοι πελάτες  17% του τζίρου

❖ Νέοι πελάτες  20% των συνολικών τιμολογήσεων

The sky is the limit



Ευχαριστώ πολύ!