



THE RIGHT PEOPLE A/S

# Case: IT-udstyr

Eksempel på langvarigt samarbejde.

# Møder - og ordrer

En IT-leverandør som arb. med opkøb og håndtering af brugt IT-udstyr har i 2 1/2 år fået hjælp med mødebooking, indsamling af info. om kundens situation og email-permissions.



## Resultat:

- Gennem systematisk bearbejdning af målgruppen bliver møderne booket på det tidspunkt, hvor den potentielle kunde har et reelt behov/pain.
- Bearbejdning indbefatter
  - At vi sender et brev med varsel om kontakt, samtalens indhold og med mulighed for at takke nej.
  - Følger op (1 dag per uge).
- I perioden fra marts til oktober 2019 er der booket – og afholdt – 41 møder med nye potentielle kunder
- 21 ordrer er realiseret.
- 14 af de 21 ordrer dækkede omk. til bearbejdningen.

Et langvarigt samarbejde giver pote!

# De skuffede kunder

Det går ikke altid godt og vi har her på siden samlet nogle af erfaringerne med de skuffede kunder.



- Vi bookede 11 møder/telefonmøder på en måned (4 dage) blandt potentielle partnere til en forhandler af løsninger til licenshåndtering.
  - Men kunden var ikke tilfreds med kvaliteten af møderne. Kvalificeringen var ikke (afstemt) godt nok & krav var for specifikke til en telefonsamtale.
- En udbyder af freelance IT-konsulenter standsede samarbejdet.
  - Var ikke tilfreds med de 4-5 møder/telefonmøder vi bookede per måned.
- Der er flere eksempler på kunder der har købt leads/adgang til database, men ikke fået dem bearbejdet.
  - Så giver det jo ingen værdi! Og det er faktisk derfor vi har lavet Hjælp/Push-løsningen med at udvælge X personer per sælger/uge.
  - New-bizz er også en disciplin der kræver særlige ”skills”. Ikke alle sælgere har dem.

Realistiske – og afstemte forventninger er vigtigt.