

FRAMGÅNGSSAGA

Scout analyserar och hjälper säljare att vinna fler affärer







Utmaningen

Ett programvaruföretag med 4 miljarder pund i intäkter kämpade med långa säljcykler och olikartade metoder inom sina affärsenheter.

Ledningen visste att företagets befintliga, inkonsekventa metoder och underutnyttjade CRM inte var nyckeln till framgång. De behövde ett sätt att införa både metodik och teknik i organisationen för att förbättra strategin och aggressivt driva affärer genom pipeline. Genom samarbete med Miller Heiman Group började företaget att använda metoderna Strategic Selling® with Perspective och Conceptual Selling®, samt investerade i säljplattformen Scout.

Logiken

Teknikföretaget uppskattade att Miller Heiman Group tillhandahöll en SaaS-lösning för att förena metodik och teknik. Säljchefen kallade Scout för ett genombrott som gör det möjligt för ledningsgruppen och säljcheferna att förstå var man ska lägga sina säljresurser eftersom Scout:

-  omedelbart tydliggör organisationens möjligheter och de strategier som säljarna använder för att vinna dem
-  stöder organisationens målsättning att främja snabbare och förbättrat antagande av metodiken
-  omfattar hela organisationen
-  snabbt rullas ut med sömlös CRM-integration

Resultatet

Implementeringen av Scout var perfekt för programvaruföretaget av dessa tre viktiga skäl:

01

Enkel CRM-integrering

Kundens IT- och Sales Enablement-team träffade Miller Heiman Group, och uppskattade att Scout enkelt och smidigt integrerades med deras befintliga CRM. Med plug-and-play-implementering skyddar integreringen deras mål att upprätthålla en enda källa. Den ansvarige för Sales Enablement,

”Jag hade mitt första samtal för att förstå Scout i december och vi gick live i mitten av februari. **Vi stötte inte på några problem och teamet på Miller Heiman Group är bara ett telefonsamtal bort. Det var självklart att välja Scout.**”

02

Hastighet och skalbarhet

Två av företagets affärsenheter använde CRM, och ett gjorde det inte. Chefen såg en möjlighet att skapa enhetlighet mellan affärsenheterna genom att använda endast ett CRM och en metodik, förstärkta av verktygen i Scout. ”Eftersom Scout var lätt att integrera med CRM, kunde det rullas ut till 250 användare över natten. Detta gör att vi enkelt kan växa med företagets krav och ta in andra team och nyanställda. Vi lägger till nya team och användare varje dag. **Det är lätt att komma igång med Scout och det är lätt att växa med Scout.**” Företaget anlät också Miller Heiman Groups coacher för att visa säljcheferna hur man med hjälp av Scout kan förstärka nyckelkoncept hos säljare. De frågade, ”kan vi utöka användningen till hela organisationen?” Svaret är, **”ja, det fungerar mycket bra”.**

03

Frigör tid till försäljning

Precis som flera andra företag ville programvaruföretaget korta ner säljcyklerna och öka andelen vunna affärer. Med Scout blir det tydligare för säljare hur man driver affären – och när de behöver mer stöd. Chefen påvisar att **”Scout eliminerar administrationsarbete och stänger ute brus i säljprocessen, samt låter säljare fokusera på att sälja”.** Scout passar lätt in i säljteamets befintliga aktiviteter utan att lägga till extra steg – det förenklar deras arbete med endast en källa. ”Det här är inte bara ett säljhanteringsverktyg för dokumentation eller administration”, säger chefen. **”Scout hjälper säljare att dramatiskt förbättra sina affärsmöjligheter – plattformen är allt som alla behöver på en och samma plats.”** Scout använder realtidsanalyser, som ger säljchefen insyn, det resulterar i högre vinst, större affärer och snabbare avslut.



Slutsats

Scout använder teknikföretagets data för att visa mönster och riktning. Det har gjort det möjligt för programvaruföretaget att få enhetligare affärsenheter, som resulterat i kortare säljcykler. Chefen vet att Scout bara blir mer värdefullt med tiden. **”Trender och insikter från Scout kommer vara en ögonöppnare under de kommande tre, sex, nio och tolv månaderna.”**

Kom igång, www.millerheimangroup.com/sv/scout