

ПОГРУЖЕНИЕ В ПРОДАЖИ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ

Соревнуйтесь в ценности, а не цене.

MERCURI
international

ПРОДАЖИ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ В ЦИФРАХ

8 причин, почему вам нужно подумать
о собственном подходе к продажам на основе
ценности прямо сейчас.



85%

РУКОВОДИТЕЛЕЙ

считает, что ориентация
на ценность имеет решающее
значение для сохранения
конкурентоспособности
в будущем

75%

РУКОВОДИТЕЛЕЙ

считает, что проактивная работа
и умение слушать своих клиентов
имеют решающее значение для их
успеха в течение следующих 3 лет



38%

РУКОВОДИТЕЛЕЙ

говорит, что их организации
частично или полностью не хватает
необходимых навыков для создания
ценности для клиента

СЕМЬ

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО

специалистов, принимающих участие
в принятии большей части решений
о покупках, в типичной фирме
с численностью работников
100–500 человек



80%

ПРОЦЕССА ПОКУПКИ

в настоящее время ведется
по цифровым каналам

102 ДНЯ

СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ

с момента начала работы
с потенциальным клиентом
до завершения сделки

17%

ВРЕМЕНИ

фактически затрачиваемого
покупателями на встречи
с потенциальными поставщиками



87%

БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИХСЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

используют ценностный подход
в области продаж

Источники:

«Будущее состояние продаж», Mercuri International, 2021 г.

«Будущее методов покупок в сфере B2B», Gartner, 2021 г.

«Умный контент», IDC, 2022 г.

«Контрольное исследование продаж в сфере B2B», Salesforce, 2020 г.

«Экспериментальное исследование», ValueSelling Associates, 2021 г.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БУДУЩЕГО ПРОДАЖ?

Как однажды сказал Уоррен Баффет:
«Цена — это то, что вы платите, ценность —
это то, что вы получаете».

Так что, может быть, пришло время просто задать себе
простой вопрос: «что на самом деле нужно покупателю?»

А затем продать ему это.



Mercuri International ежегодно помогает компаниям добиваться высоких показателей продаж в более чем 50 странах. Мы обслуживаем наших клиентов как на локальном, так и на международном уровнях, предлагая кастомизированные решения и отраслевую экспертизу. Мы обеспечиваем рост прибыли благодаря людям, предоставляя средства и технологии для решения проблем в области продаж любой сложности.

Для получения более подробной информации посетите веб-сайт ru.mercuri.net