

NAJBOLJŠE IZ OBEH SVETOV

Ujeti ravnotežje pri
hibridni prodaji

MERCURI
international



Od marca 2020 dalje ni v prodaji nič več tako, kot je bilo. Prodaja je doživela velike spremembe in se hitro razvija. Pred pandemijo so bili spletni obiski skoraj nepredstavljeni, zdaj pa so postali del običajne prakse tako za prodajalce kot stranke.

Mercuri International je pred kratkim izvedel raziskavo, v katero so bila vključena podjetja iz Nemčije, Beneluksa, Finske, Francije, Italije, Švedske in Združenega kraljestva, da bi pravilno razumeli, kako ta prehajajo iz osebne k spletnemu in našemu aktualnemu hibridnemu modelu – ter kakšen je učinek na njihovo prodajo.

TUKAJ JE LE NEKAJ KLJUČNIH UGOTOVITEV

>89%

PODJETIJ

je bilo soočenih s težavami v prodaji med COVID-nim zaprtjem 2020

171%

POVEČANJE

števila 'digitalnih obiskov' prek kanalov, kot sta Zoom in MS Teams



>77%

GLOBALNIH IN KLJUČNIH KUPCEV

dobro sprejema spletne obiske strank ...

38%

... MANJŠIH STRANK

dobro sprejema spletne obiske strank ...



>4x

VEČ OBISKOV STRANK

je mogoče opraviti (spletno v primerjavi z osebnim), kar poveča produktivnost



53%

VEČ OBISKOV STRANK

iz hibridnega modela lahko omogoči povečanje produktivnosti

49%

VPRAŠANIH MENI, DA NAJVEČJI IZZIV

na spletu predstavljajo omejitve neverbalne komunikacije



**97.2
tone**

OGLJIKA

na osebo letno prihranimo s preходом na zgolj 20% spletnih obiskov

JE TOREJ PRIHODNOST PRODAJE SPLETNA ALI OSEBNA?

Oboje hkrati – hibridni model, ki ceni interakcije iz oči v oči, hkrati pa izkorišča prednosti produktivnosti digitalnega sveta. **Najuspešnejše prodajne ekipe bodo tiste, ki imajo veščine in spretnosti, da se izkažejo v obeh.**



Mercuri International vsako leto podjetjem v več kot 50 državah pomaga pri doseganju prodajne odličnosti. Strankam služimo s prilagojenimi rešitvami in strokovnim poznavanjem panoge tako na lokalnem kot tudi na globalnem nivoju. Donosnost vašega posla povečujemo z razvojem ljudi, orodij in procesov, ki omogočajo reševanje vseh prodajnih izzivov.

Za več informacij obiščite [mercuri.si](https://www.mercuri.si)