

PRIHODNJE STANJE ... ZAUPANJA

Kakšno vlogo ima zaupanje pri prihodnjem stanju prodaje? Ker delujemo na vse bolj negotovem trgu, je bolj kot kdaj koli prej pomembno graditi trdne odnose. V raziskavi, ki smo jo izvedli med več kot 1.000 vodilnimi managerji, smo preverjali, kaj je zanje najpomembnejše...

MERCURI
international

6 DIMENZIJ ZAUPANJA

“Rezultati naše raziskave kažejo, da obstaja 6 ključnih dimenzij zaupanja, ki krepijo zvestobo in ohranjanje strank, rast prodaje in dobičkonosnost.”



1. ZANESLJIVOST

90%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

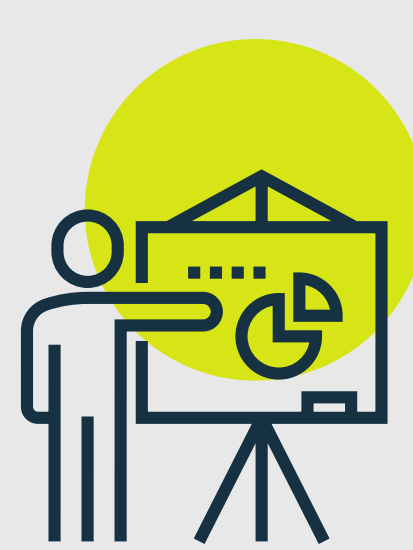
- Izpolnjevati obljube
- Zagotavljati odlične storitve za stranke
- Nuditi visokokakovostne izdelke in storitve

69%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

- Biti proaktiven in prisluhniti strankam
- Izobraževati, navdihovati in spodbujati stranke k spremembam
- Resnično razumeti panogo stranke



2. KOMPETENCE



3. INTEGRITETA

66%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

- Držati se avtentičnih načel in vrednot
- Zagotavljati resnične, nepristranske in zanesljive informacije
- Biti v komunikaciji naraven, jasen in pristen

54%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

- Da vas žene namen, ki presega dobiček
- Prizadevati si za varovanje okolja
- Spodbujati raznolikost, enakost in vključenost na delovnem mestu



4. NAMEN



5. UGLED

46%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

- Prispevati nova spoznanja, ki temeljijo na idejah in trendih
- Biti zaznan kot miselni vodja v panogi
- Prejeti potrditev s strani influencerjev, spletnih recenzentov in napotitev (refferals)

38%

VPRAŠANIH

meni, da je ključnega pomena:

- Zagotoviti integriteto in zaščito podatkov o strankah
- Zagotoviti varne dokumente, ki jih ni mogoče ponarediti
- Zagotoviti varno preverjanje istovetnosti podpisnika



6. VARNOST

ŽELITE IZVEDETI VEČ?

99% vprašanih pravi, da je zaupanje ključnega pomena pri vzpostavljanju dolgoročnih odnosov s strankami. Mar ni čas, da odkrijete, kako? Če želite izvedeti več, si še danes prenesite brezplačen izvod poročila “Prihodnje stanje zaupanja – The Future State of Trust”.

Obiščite nas na www.mercuri.si



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