



mindit

THE HOUSE OF SALES & LEADERSHIP

GUIDE

Från produktförsäljning till värdebaserad försäljning – 5 steg för att lyckas!

Värdebaserad försäljning handlar om mer än bara siffror och produkter; det handlar om att förstå kundens behov på djupet och bli en strategisk partner i deras resa mot framgång.

Introduktion

I dagens marknad räcker det inte att sälja en produkt baserat på dess egenskaper och pris. Kunder förväntar sig lösningar som tillför verkligt värde och hjälper dem att nå sina mål.

I den här guiden får du insikter, praktiska verktyg och konkreta exempel som hjälper dig att transformera din säljstrategi från produktfokus till kundfokus.

Redo att ta din försäljning till nästa nivå och bygga långsiktiga relationer? Då är det här den perfekta guiden för dig.

"Företag som anpassade sin säljprocess efter kundens behov hade 56% större sannolikhet att nå sina försäljningsmål."

– Bain & Company



STEG 1

Förstå vad Värdebaserad Försäljning är

Värdebaserad försäljning innebär att fokusera på att förstå och lösa kundens största utmaningar och behov, snarare än att enbart marknadsföra produktens egenskaper. Det handlar om att skapa långsiktiga relationer där du är en rådgivare, inte bara en leverantör.



Nyckelkomponenter i värdebaserad försäljning inkluderar:

- Att förstå kundens mål och smärtpunkter
- Att tillföra både funktionellt och emotionellt värde
- Att kommunicera det affärsmässiga värdet tydligt

Varför värdebaserad försäljning är framtiden

Kundernas köpprocess har förändrats. En studie från Gartner visar att 77% av B2B-köpare föredrar att genomföra en stor del av köpprocessen själva innan de kontaktar en leverantör. Ju senare du kommer in i processen, desto större blir risken att priset blir avgörande. Att leverera värde tidigt kan förändra detta.

Exempel: Ett företag som tidigt kunde identifiera och adressera kundens behov hade 35% högre sannolikhet att vinna affären trots högre pris.

STEG 2

Praktiska steg för att implementera värdebaserad försäljning

Enligt en rapport från Harvard Business Review vill 84% av kunderna arbeta med leverantörer som förstår deras affärsverksamhet och anpassar sina lösningar efter deras specifika behov. Nyckeln till värdebaserad försäljning är därför att visa genuint intresse för kundens mål och att lyssna aktivt.

3 nyckelmoment för att komma igång och skapa värde:

1. Identifiera kundens prioriterade problem

Kartlägg kundens mest kritiska utmaningar och fokusera på att lösa dem. Enligt McKinsey är kunder mer benägna att betala ett premium för lösningar som löser deras högsta prioriterade problem.

2. Anpassa din säljprocess efter köpprocessen

Många beslut involverar flera beslutsfattare. Enligt CEB Global involveras i genomsnitt 6,8 beslutsfattare i ett B2B-köp. Säkerställ att du adresserar alla inblandades behov.

3. Kommunícera mätbara resultat

Visa hur din lösning leder till mätbara resultat, som ökade intäkter eller minskade kostnader.

STEG 3

Stärk ditt erbjudande genom case



Ett case konkretiserar värdebaserad försäljning genom att visa hur din lösning skapar verkligt kundvärde. Genom att lyfta fram en verklig kunds utmaning, din skräddarsydda lösning och de mätbara resultaten bygger du trovärdighet, hjälper kunden att visualisera liknande framgång och underlättar beslutsfattande. Case blir därmed ett kraftfullt verktyg för att förstärka ditt värdeerbjudande och särskilja dig från konkurrenterna.



STEG 4

Förekom vanliga utmaningar

Utmaning 1: Prispress

Lösning: Fokusera på att skapa värde tidigt i köpprocessen och visa på det långsiktiga affärsmässiga värdet av din lösning.

Utmaning 2: Svårigheter att mäta värdet

Lösning: Använd relevanta KPI för att visa tydliga mätbara resultat som din lösning levererar, exempelvis ROI eller TCO (Total Cost of Ownership).

STEG 5

Skapa rutin för att mäta värdebaserad försäljning

Att mäta framgången handlar inte bara om ökade intäkter. Det handlar om att förstå hur väl du lyckas tillföra värde.

Här är några mätbara kriterier:

- Kundens upplevda värde: Kundundersökningar och feedback
- Affärsresultat: Intäktsökning, kostnadsbesparingar
- Långsiktiga relationer: Kundlojalitet och återköp

Sammanfattning

1. Differentiera ditt erbjudande genom att förstå och anpassa dig till kundens specifika behov.
2. Fokusera på kundens behov genom att lyssna aktivt och agera som en strategisk partner snarare än en traditionell säljare.
3. Skräddarsy dina lösningar för att möta kundens specifika utmaningar och skapa mervärde.
4. Kommunicera tydligt värdet din lösning levererar och hur det hjälper kunden att nå sina mål, istället för att enbart prata om produktspecifikationer.
5. Visa mätbara resultat, som exempelvis ökade intäkter, kostnadsbesparingar eller förbättrad avkastning, för att stärka din trovärdighet och bygga långsiktiga relationer.

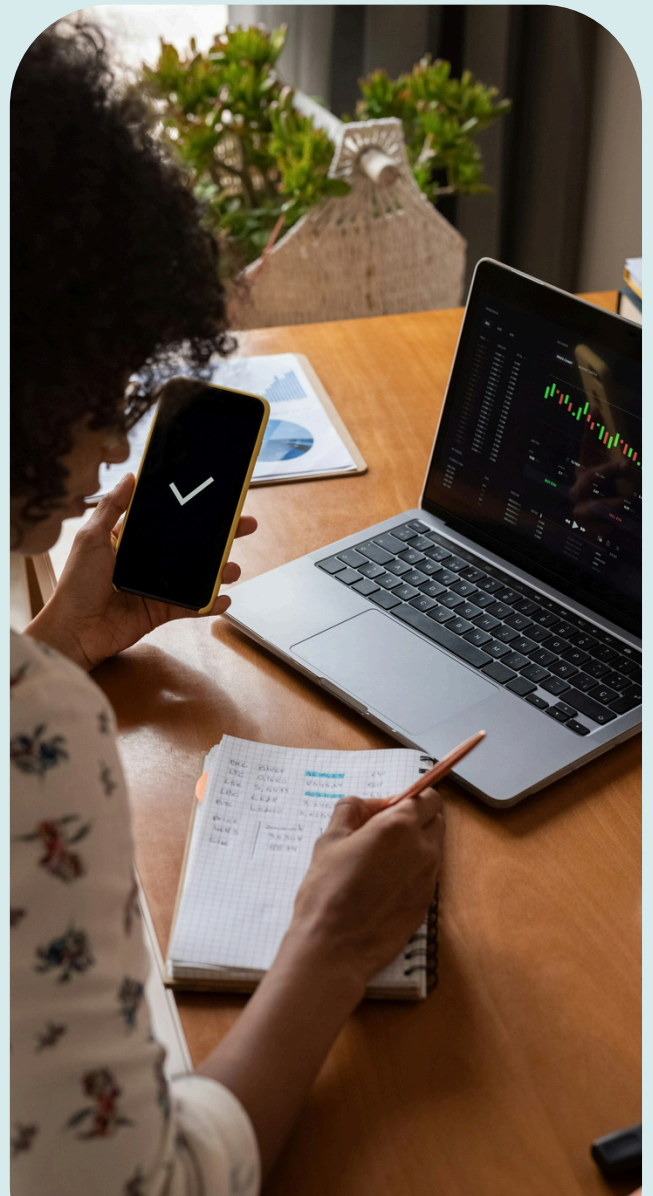


Maximera ditt resultat!

Vill du fördjupa dig i hur du implementerar värdebaserad försäljning i din organisation?

Vår kostnadsfria checklista fylld med praktiska tips hjälper dig att komma igång och skapa verkligt kundvärde redan idag!

[Klicka för att öppna checklisten!](#)





mindit

THE HOUSE OF SALES & LEADERSHIP

KONTAKTA OSS

**Säljutveckling som
skapar verkliga
resultat och stärker
dina kundrelationer**

Telefon 08 684 19 800

Email info@mindit.se

Hemsida www.mindit.se