



Laat niets aan het toeval over wanneer uw afdeling digitaal gaat

8 DIGITALE BEST PRACTICES VOOR SALES PROFESSIONALS



Hoe kunt u sales digitaliseren?

Branche-experts voorspellen dat succesvolle ondernemingen binnenkort alle transacties 100% digitaal verwerken. Salesteams die digitale technologie gebruiken, sluiten sneller deals, verbeteren de klantervaring en profiteren van een duidelijk concurrentievoordeel.

Salesprofessionals zijn op hun best als ze over de juiste tools kunnen beschikken. Als teams efficiënt en flexibel willen werken, is een elektronische workflow die geschikt is voor mobiele apparaten van essentieel belang.

In dit document geven we acht belangrijke best practices voor sales-teams om hun digitale transformatie zo waardevol mogelijk te maken.

1 Ga voor papierloos bij kerntaken.

Veel salesmanagers die de digitale efficiëntie flink hebben verbeterd, zijn met kleine initiatieven begonnen. Begin met het in kaart brengen wanneer er contact is met klanten om te bepalen bij welke taken u het meeste voordeel kunt behalen met digitale transacties.

In een recente enquête gaven verkoopmanagers aan hoe teams met digitale documenten, elektronische handtekeningen en cloudgebaseerd bestandsbeheer het aantal papierafhankelijke processen beperken. Hier volgen enkele voorbeelden van traditionele papierafhankelijke taken die u efficiënter kunt uitvoeren door ze te digitaliseren.

Klantgericht Sales	NDA's, contracten, algemene voorwaarden, productorders, financiering, licentieovereenkomsten en eindgebruikersovereenkomsten.
Sales Operations	Ordergoedkeuringen, beleidsregels van algemene voorwaarden, verzoeken om dealsplit, vergoedingsovereenkomsten en aanmeldingen voor evenementen.
Partnerbedrijf en verkoopkanaal	Partner- en wederverkoopovereenkomsten, distributieovereenkomsten, scorekaarten voor kanaalpartners en doorverwijzingsovereenkomsten.
Account Beheer	Werkomschrijvingen, MSA's, contractverlengingen, rapporten over correctieve maatregelen, beoordelingen van voorwaarden en aanvragen voor wijziging account.

2 Overleg met uw team om te bepalen op welke punten er omzet wordt misgelopen.

Bij het sluiten, verwerken en uitvoeren van een deal is een salesmedewerker vaak de helft van de tijd bezig met administratieve werkzaamheden.

Door de dagelijkse werkzaamheden papierloos te maken, kunt u zich meer richten op klantgerichte sales en het onderhouden en opbouwen van relaties.

Overleg met uw salesteam wat de meest tijdrovende taken zijn die met digitale processen efficiënter uitgevoerd kunnen worden. Door te berekenen hoeveel tijd er per taak wordt bespaard en dat te vergelijken met hoeveel een uur verkopen oplevert, kunt u bepalen bij welke taken er kansen liggen om de efficiëntie te verbeteren en geld te besparen.



Succes op de salesafdeling bij digitale transformatie

Treatwell geeft het aantal partneraanmeldingen een boost

Treatwell is Europa's grootste website voor het boeken van haarverzorgings- en schoonheidsbehandelingen. Het bedrijf wilde meer partners aantrekken en ervoor zorgen dat ze sneller aan de slag kunnen.

Er was een oplossing nodig om dit proces te automatiseren. Als verkopers efficiënter kunnen werken, kunnen ze ter plekke informatie verzamelen en een ideaal profiel samenstellen. Dat heeft ertoe geleid dat partnerovereenkomsten sneller worden ondertekend en de klant een betere ervaring krijgt.

Met de mobiele eSignature-technologie en DocuSign-integratiemodule voor Salesforce kan Treatwell nu binnen een paar minuten nieuwe partners registreren. Omdat bedrijven sneller informatie ontvangen nadat ze zich hebben aangemeld, kunnen ze sneller aan de slag en zijn er minder bedrijven die zich hebben afgemeld.

Kantar Media verkort de verkoop-cyclus van weken naar minuten

Het internationale mediabedrijf Kantar Media zag dat klanten niet snel genoeg contracten konden ondertekenen en terugsturen, waardoor aan het eind van de maand deals bleven liggen.

Ze besloten in zee te gaan met DocuSign om elektronische handtekeningen te integreren in hun verkoopproces. Dit zorgde ervoor dat Kantar Media sneller deals kon sluiten – waar dat voorheen weken in beslag nam, worden deals nu binnen één dag of zelfs enkele minuten gesloten.

3 Vergroot de transparantie van uw verkooptrechter.

Bedrijven maken volop gebruik van verkoopprognoses om beslissingen te nemen over budgetten en groeistrategieën. Volgens Forbes.com is een pijlijnproces waarin alle belangrijke mijlpalen worden behandeld, de sleutel tot het maken van een goede verkoopprognose.

Wanneer een contract de uitvoeringsfase bereikt, is dat voor een bedrijf een mijlpaal die vaak gepaard gaat met onzekerheid over de voortgang, met name bij uitgebreide overeenkomsten die door meerdere personen ondertekend moeten worden.

Technologie voor elektronische handtekeningen kan u meer inzicht geven in de status van deals die bijna zijn afgerond, zodat u in elke stap van het proces kunt zien wie er essentiële documenten heeft ondertekend en wie nog niet. Hierdoor kunt u nauwkeuriger uw verkooptrechter optimaliseren en betrouwbare omzetprognoses voorleggen aan de directie.

4 Gebruik digitale technologie om medewerkers langer te behouden.

Bedrijven zijn altijd op zoek naar goede verkopers, maar omdat zij hun vaardigheden kunnen inzetten voor elk bedrijf, is er veel verloop onder verkopers. In een onderzoek over het behouden en motiveren van toptalent meldt Entrepreneur.com dat een gebrek aan moderne hulpmiddelen ervoor zorgt dat verkoopmedewerkers hun werk niet effectief kunnen uitvoeren. Dit wordt genoemd als een van de belangrijkste oorzaken voor het verloop van verkoopmedewerkers.

Het magazine Sales & Marketing Management raadt bedrijven aan digitale technologieën te gebruiken om de onboarding van medewerkers te faciliteren en meer inzicht te krijgen in de prestaties van verkopers. Met betere hulpmiddelen kan uw team ook betere klantenservice leveren.

Uit een recent onderzoek van Deloitte bleek dat bedrijven die optimaal gebruikmaken van digitale systemen, 13% meer omzet en 50% meer winst boeken dan bedrijven die digitale processen niet of nauwelijks hebben geïmplementeerd.

5 Zet vol in op mobiele technologie en workflows.

Snelle reactietijden zijn van essentieel belang in omgevingen waar alles om service draait. Door uw salesteam uit te rusten met de beste technologische middelen, kunnen ze hun werk efficiënter en effectiever uitvoeren. Voor flexibiliteit en responsiviteit onderweg is het van essentieel belang dat digitale workflows geschikt zijn voor mobiele apparaten.

Uw salesteam is veel onderweg voor hun werk. Dus als uw salesteam overeenkomsten kan afhandelen met een mobiel apparaat, weet u zeker dat verkopers kansen kunnen aangrijpen wanneer deze zich voordoen, waar ze ook zijn.

Uw team heeft een streepje voor op de concurrentie als ze klanten een geëngageerde ervaring op mobiele apparaten kunnen bieden en op elk gewenst moment kunnen zakendoen.



Enquête geeft inzicht in digitale vereisten voor verschillende salesfuncties

Salesmanagers

Drijfveren voor digitalisatie: Automatiseren van verkoopprocessen, sneller deals sluiten, en salesmedewerkers toegang bieden tot een centrale locatie met alle contracten en statussen.

Belangrijkste eisen voor digitale oplossingen: Gemakkelijk te integreren met andere bestaande systemen, gebruiksvriendelijk voor ondertekenaars en salesmedewerkers, bekend merk en mobiele ondersteuning.

Eerste focus bij het digitaliseren: Verkoopcontracten en HR-documenten van het team.

Offertemanagers

Drijfveren voor digitalisatie: Mogelijkheid om proactief saleswerkzaamheden te kunnen uitvoeren en om het hele bedrijf vooruit te helpen.

Belangrijkste eisen voor digitale oplossingen: Veilig, duidelijk rendement, rentabiliteit en gebruiksgemak.

Eerste focus bij het digitaliseren: Interne goedkeuringen en externe aankoopovereenkomsten.

Accountmanagers

Drijfveren voor digitalisatie: Klanten verwachten formulieren elektronisch te kunnen beheren in plaats van op papier waarvoor een notaris nodig is.

Belangrijkste eisen voor digitale oplossingen: Kostenbesparend, volledige ondersteuning en training, en gebruiksvriendelijk.

Eerste focus bij het digitaliseren: Contracten en formulieren voor het beheren van klantenaccounts.

6 Krijg inzicht in internationale normen en regelgeving.

Het is tegenwoordig heel gebruikelijk dat salesteams en klanten over de hele wereld verspreid zijn. Hierdoor moet u voldoen aan verschillende nationale en internationale veiligheidswetgeving en -normen bij het afhandelen van documenten.

Het is dus belangrijk om te weten of uw handtekeningprocessen rechtsgeldig zijn en voldoen aan wetgeving zoals:

- EU-verordening 910/2014 inzake elektronische identificatie en vertrouwensdiensten
- Amerikaanse federale E-SIGN Act en UETA

7 Werk samen met de IT- en juridische afdeling.

Het is belangrijk dat de tools om uw verkoopprocessen te stroomlijnen, ook uw bestaande CRM-systemen verbeteren.

Door nieuwe technologieën te integreren met bestaande systemen, kunnen bedrijven

gemakkelijk taken automatiseren zoals het aanmaken van klantenaccounts en het in gang zetten van bijbehorende interne processen zonder handmatige tussenkomst.

Als u zeker wilt weten of een softwareoplossing compatibel is met uw systemen en dat vertrouwelijke documenten veilig worden verstuurd, bespreek dan de salesworkflows met uw IT- en juridische team.

8 Leer van best practices van dienstverlening aan consumenten.

Inc.com benadrukte onlangs dat uit onderzoek blijkt dat een toename in klantenbinding van 5% ervoor kan zorgen dat de winst tot wel 75% kan stijgen.

We krijgen in ons dagelijkse leven te maken met allerlei transactionele ervaringen, van online winkelen tot communicatie en ondersteuning. Die ervaringen verwachten we ook bij professionele diensten. Er zijn verschillende trends op consumentengebied die digitalisering stimuleren, zoals:

- Mobiele technologieën zijn steeds meer wijdverspreid.
- Mensen willen direct toegang tot informatie.
- Er zijn strenge identiteits- en verificatienormen.

Bekijk op welke manieren u de best practices van dienstverlening aan consumenten kunt toepassen. U kunt bijvoorbeeld de klantvriendelijkheid bij e-commerce-transacties nabootsen als gebruikers met minder klikken documenten kunnen ondertekenen en opslaan, en door automatisch de voortgang van de gebruiker bij te houden.



Denk aan het milieu: Medewerkers vinden duurzaamheid belangrijk

Volgens Time Magazine blijkt uit onderzoeken dat de generaties die zijn geboren sinds recycling heel normaal is geworden, niet voor bedrijven willen werken die vervuilend te werk gaan.

Vergelijkbare, uitgebreide onderzoeken door uitzendbureau Adecco onthullen de tevredenheidsvoordelen waarvan bedrijven kunnen profiteren met efficiëntere, digitale procedures.

33% van de medewerkers werkt liever voor een duurzaam bedrijf.
52% van de medewerkers zou willen dat hun bedrijf milieuvriendelijker was.

In een rapport van ForestEthics over de voordelen die gepaard gaan met het terugdringen van het papiergebruik in bedrijven, merken experts op dat het gebruik van papier niet alleen een negatieve invloed heeft op de efficiëntie van bedrijfsprocessen.

Elke stap die nodig is om papier te maken – hout kappen, verwerken, transporteren en afvoeren – heeft ook een enorme negatieve invloed op het milieu.

Met elektronische handtekeningen gaat uw bedrijf duurzaam te werk en dat kan een doorslaggevende factor zijn wanneer sollicitanten en medewerkers bepalen of ze voor uw bedrijf willen werken.

DocuSign

Over DocuSign

DocuSign® heeft met zijn oplossing voor het digitaal verzenden, ondertekenen en beheren van overeenkomsten en innen van betalingen voor een revolutie gezorgd in de manier waarop meer dan 300.000 bedrijven en 200 miljoen gebruikers in 188 landen zakendoen – altijd en overal, op elk apparaat en met het volste vertrouwen. DocuSign maakt zakendoen gemakkelijk, zodat u vooruit kunt.

Ga voor meer informatie naar www.docusign.nl of bel +31 20 808 5264.

Copyright 2003-2017. DocuSign, Inc. is eigenaar van DOCUSIGN(R) en al zijn andere merken (www.docusign.com/IP). Alle overige merken die in dit document worden vermeld, behoren toe aan hun respectieve eigenaren.

Volg ons:

