

VINTERGATAN SOM VERKTYG I SÄLJARBETET

20 OKTOBER 2023

CECILIA NORDÉN, IRM & ISAK RIZELL, EUVIC



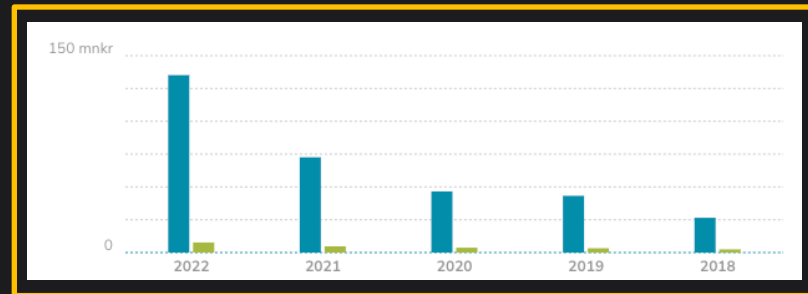


**Vintergatan i
komplex
försäljning**

Introduktion



AFTONBLADET 
SVENSKA HJÄLTAR



Agenda

Del **01**

Vad är Vintergatan?

Del **02**

Vad är nyttan av Vintergatan i
Komplex försäljning?

Del **03**

Hur kan vintergatan användas i
komplex försäljning?

Del **04**

Q&A

Syfte & mål

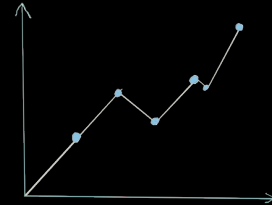
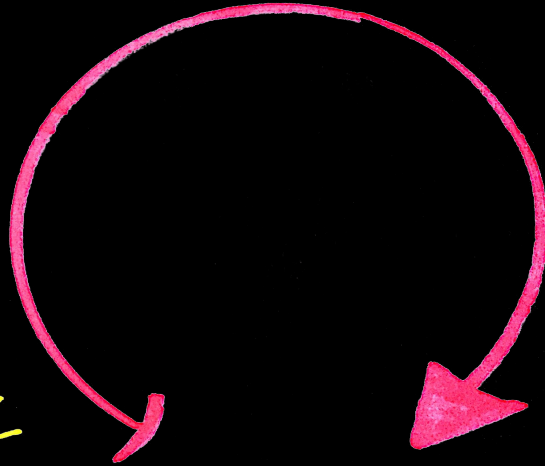
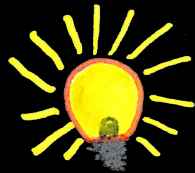
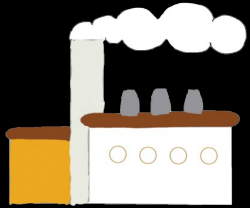
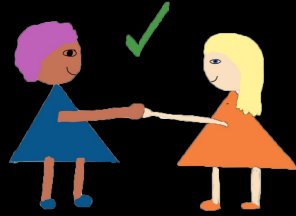
- Syfte: att inspirera till fortsatt utforskande av hur Vintergatan kan användas inom försäljning
- Mål: ge konkreta idéer och metoder för hur Vintergatan kan användas i försäljning

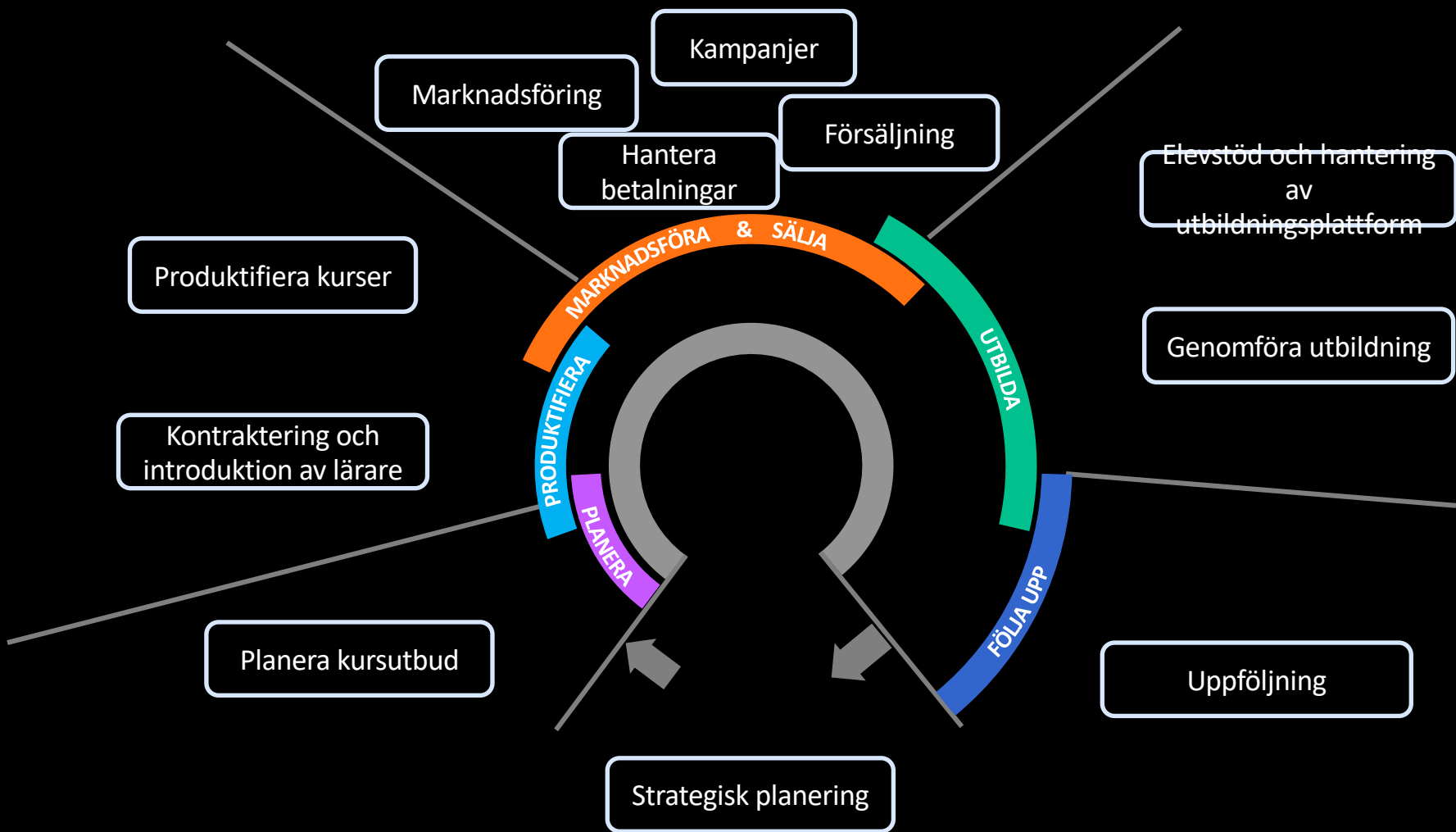
DEL 01

Vad är Vintergatan?



Synliggör värdeflödet steg...





Kampanjer

Marknadsföring

Försäljning

Hantera
betalningar

Elevstöd och hantering
av
utbildningsplattform

Produktifiera kurser

MARKNADSFÖRA & SÄLJA

UTBILDA

Genomföra utbildning

Kontraktering och
introduktion av lärare

PRODUKTIFIERA

PLANERA

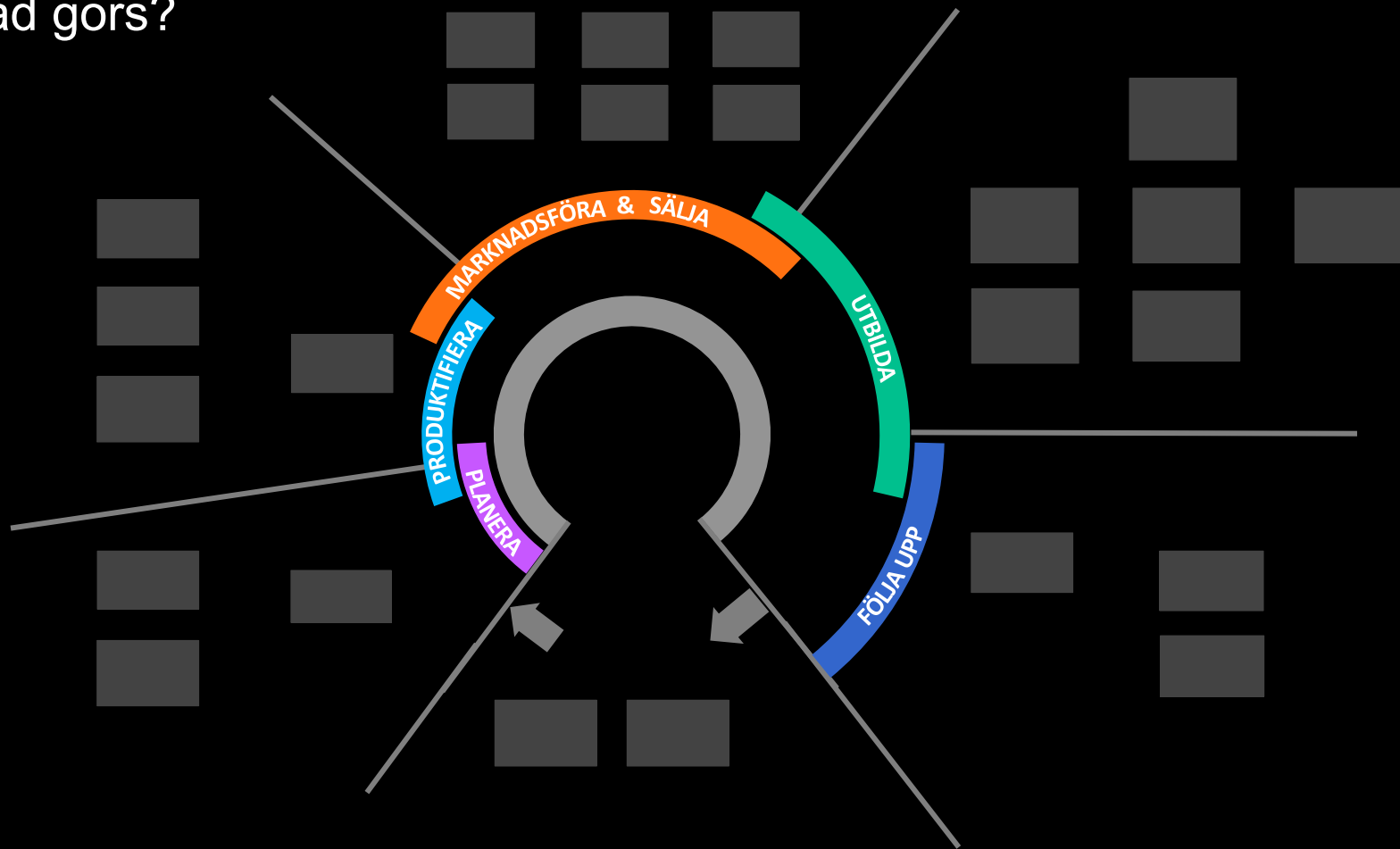
FÖLJA UPP

Uppföljning

Planera kursutbud

Strategisk planering

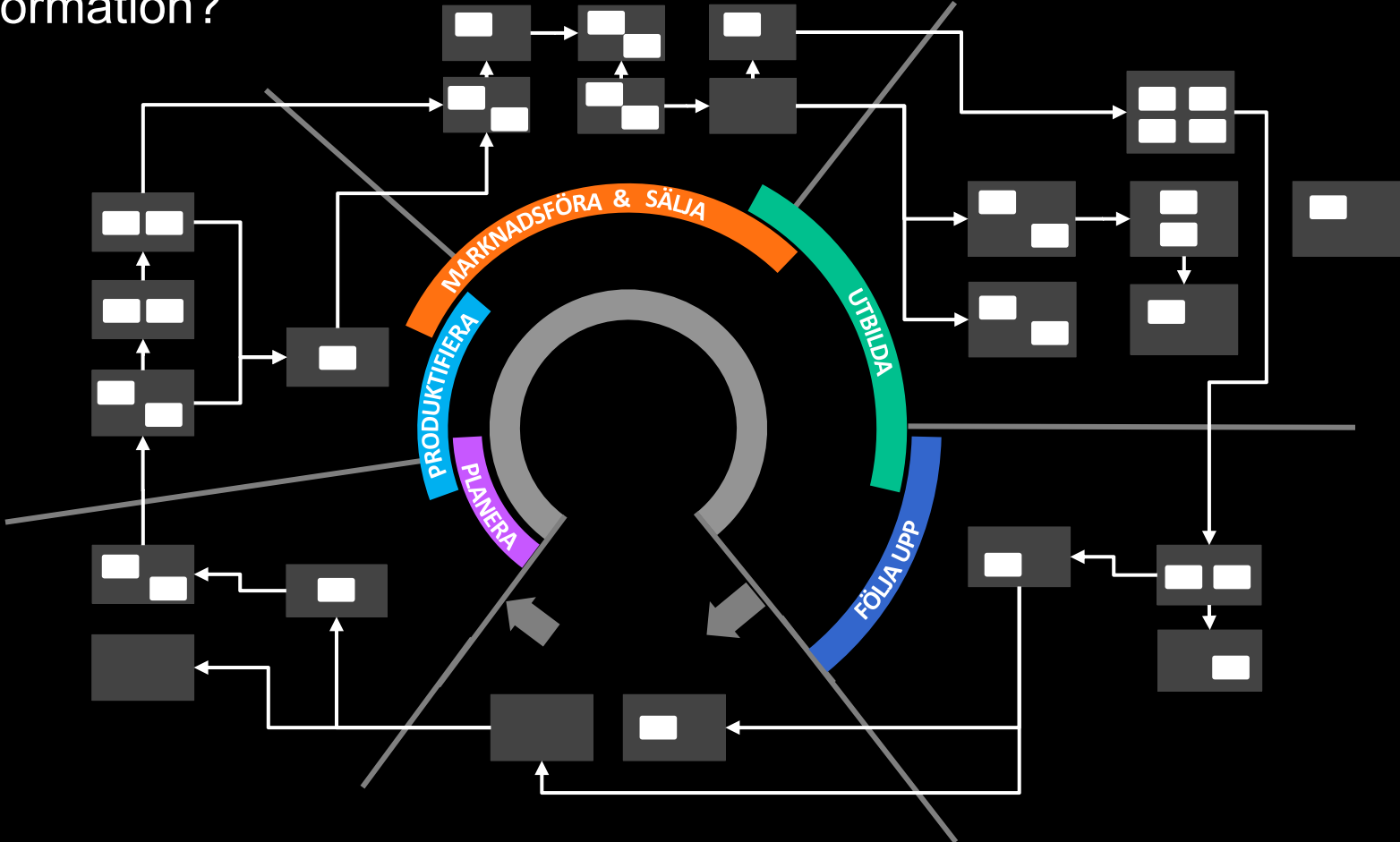
Vad görs?



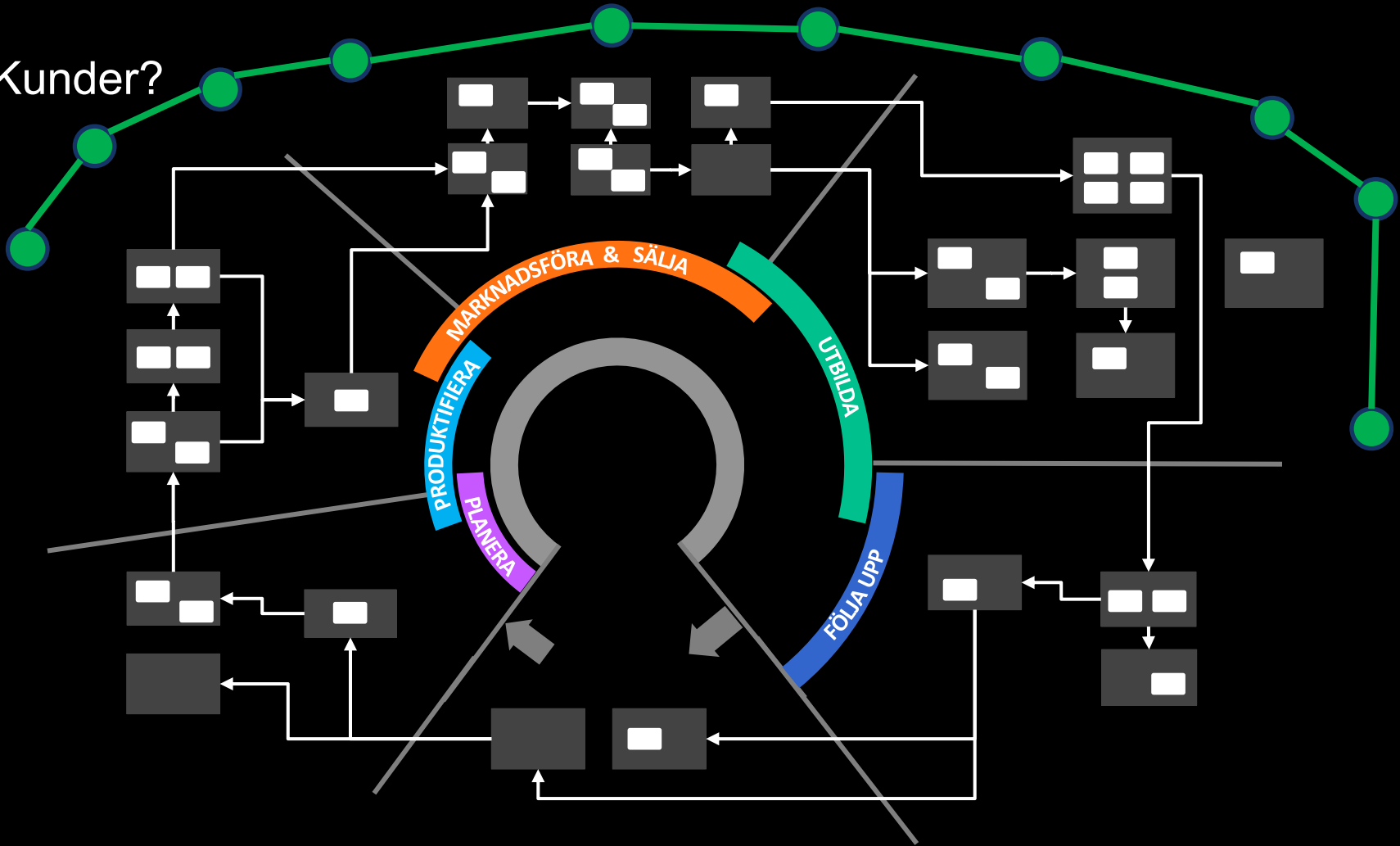
System?



Information?



Kunder?



DEL 02

Vad är nyttan av Vintergatan i komplex försäljning?



Vanliga utmaningar



Vintergatan löser utmaningarna

Utmaningar



Vintergatan



Vintergatan löser utmaningarna

Utmaningar



Vintergatan



DEL 03

Hur kan vi använda Vintergatan i komplex försäljning



Tre områden



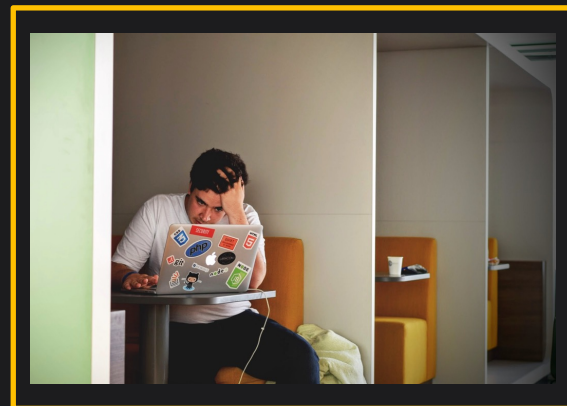
1. Uppstart



2. Analys



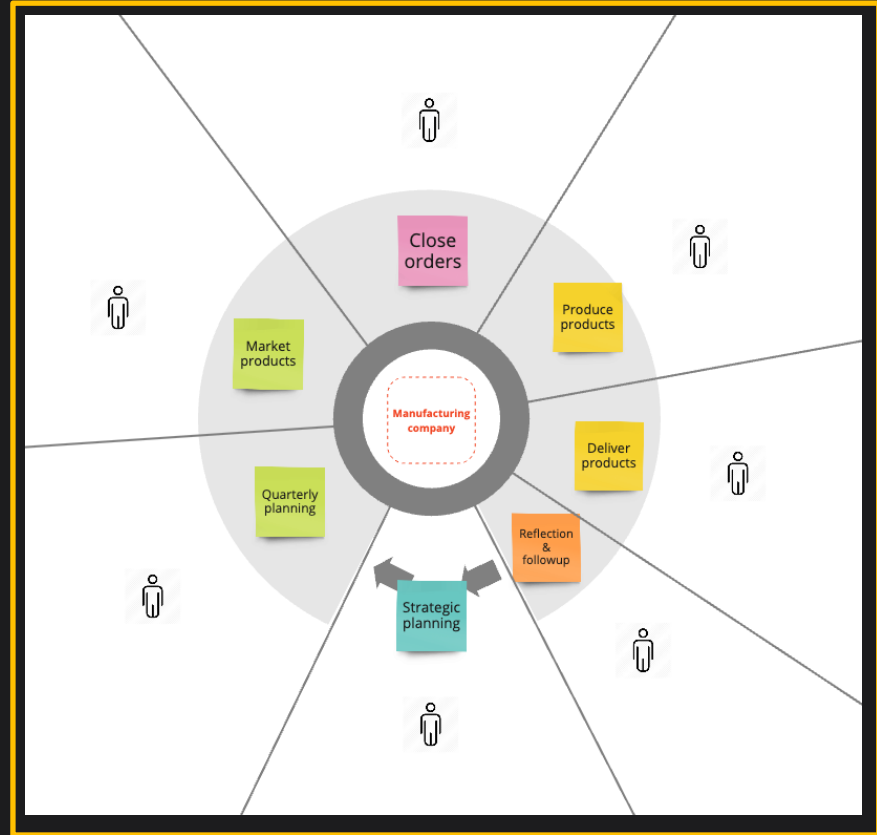
3. Beslut



Identifera stakeholders

Checklista

1. Navet
2. Roller
3. Identifiering



1

2

3

Snabbanalys

Checklista

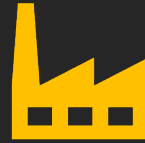
- 4. Reason to speak
- 5. Boka behovsanalys

1

2

3

3



3

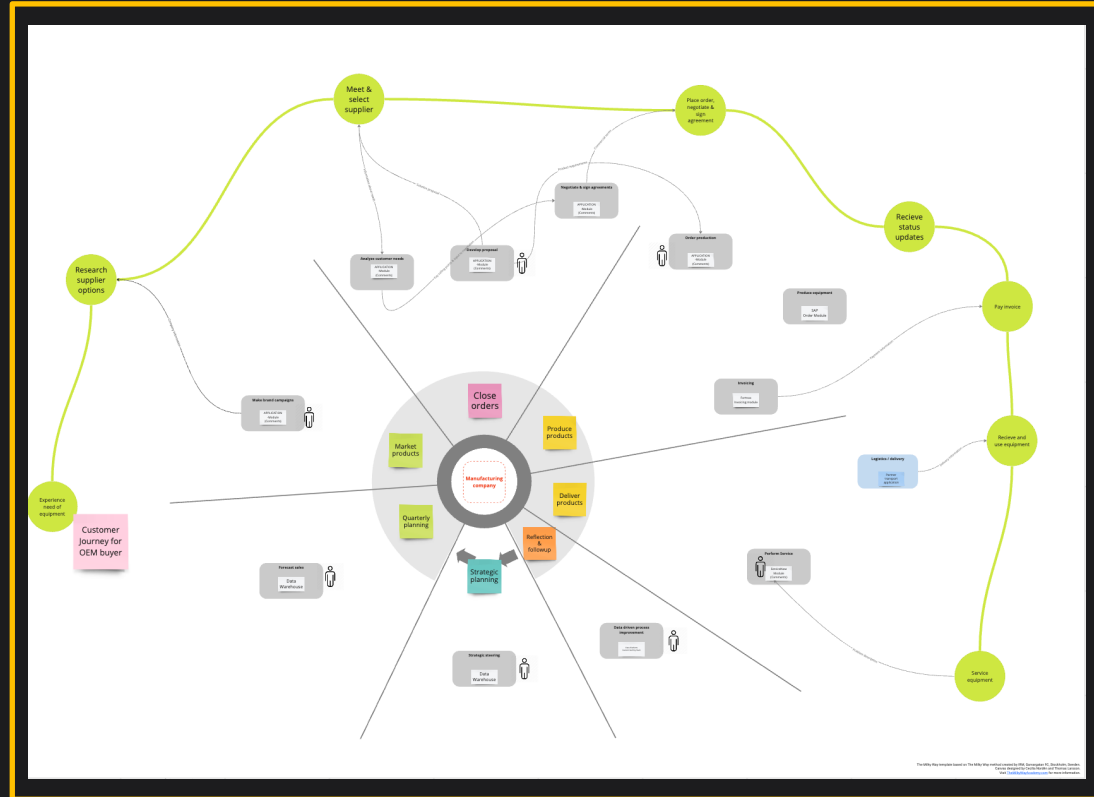


3



Behovsanalys

1. Personer -> förmågor & system
2. Identifiera painpoints
3. Förstärk behovet



1

2

3

Förstärk behovet

1. Personer -> förmågor & system
2. Identifiera painpoints
3. Förstärk behovet

Situation



Problem



Implication



Need / payoff



Analys av beslutsfattare

Economic

🚩 Name, CEO, G, M -1

User

Name, CFO, G, L +3

Name, Chief Innovation Officer, T, L +4

Technical

Name, CTO, G, S -2

Coach

Name, CIO, T, L +3

Modes

Growth
Trouble
Even
Overconfident

Influence

Large
Medium
Small

Rating

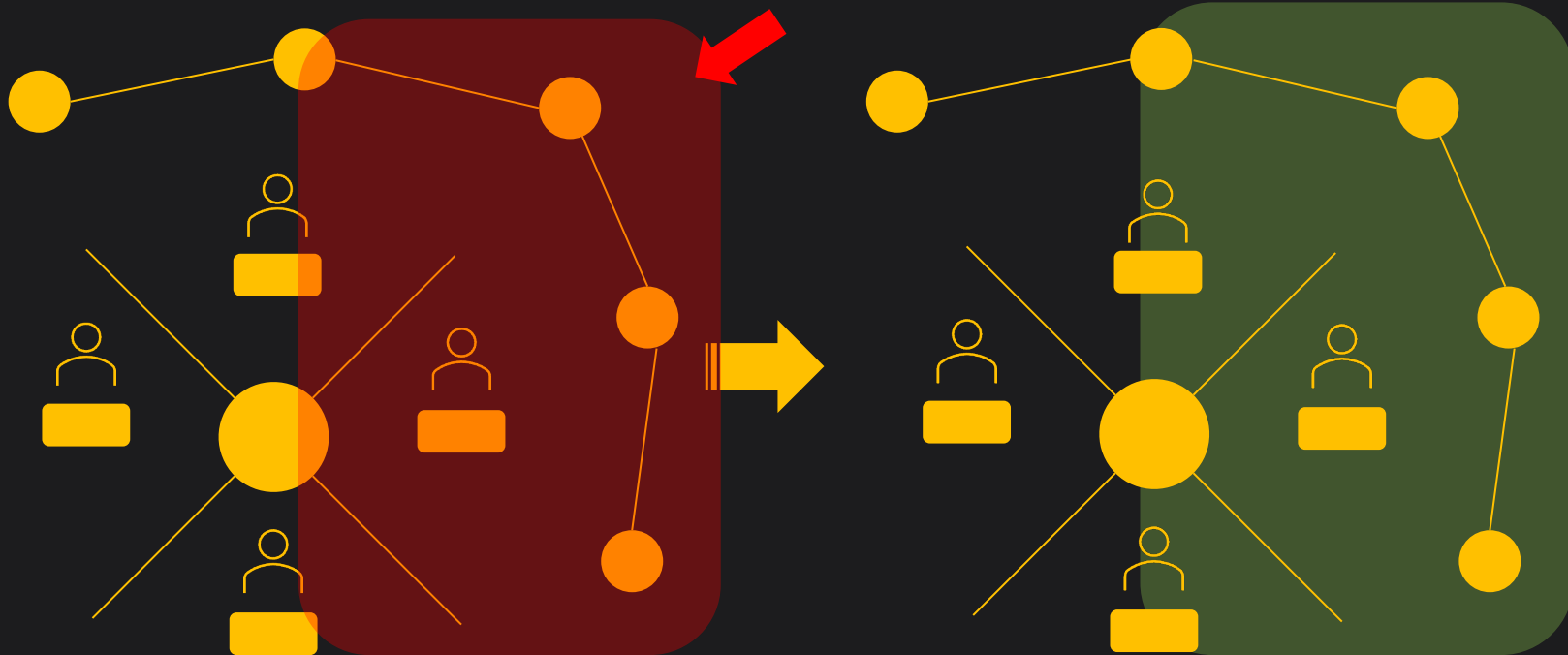
+5 Enthusiastic advocate
+4 Strongly supportive
+3 Supportive
+2 Interested
+1 Will go along
-1 Probably won't resist
-2 Uninterested
-3 Negative
-4 Very Negative
-5 Antagonistic antisponsor

1

2

3

Skapa en gemensam bild av verkligheten så att gruppen kan ta beslut



1

2

3

Avslutande tips

- Jag vill etablera ett nytt samarbete ↔ "slå på taxametern"
- Lång säljcykel ↔ "Roadmap selling"
- Det jag säljer är för abstrakt ↔ Prata mindre och visa mer
- Jag vill använda Vintergatan i mitt projekt ↔ SPIN & analys av beslutsfattare

DEL 04

Q&A

