

NAJBOLJE OD OBA SVIJETA

Ravnoteža je
u hibridnoj prodaji

MERCURI
international



Još od ožujka 2020. u prodaji više ništa nije isto. Prodaja je pod utjecajem promjena uveliko evoluirala. Prije pandemic, online posjete su bile nezamislive, no danas su postale standard za prodajne predstavnike a kupci ih vole.

Mercuri International je nedavno proveo analizu mišljenja kompanija u Njemačkoj, Beneluxu, Finskoj, Francuskoj, Italiji, Švedskoj i Ujedinjenom Kraljevstvu kako bi razumio tranziciju od posjeta licem u lice prema online posjetama te razvoj hibridne prodaje i njen učinak na njihovu prodaju.

GLAVNI ZAKLJUČCI PROVEDENOG ISTRAŽIVANJA

>89%

KOMPANIJA

je imalo utjecaja na prodaju zbog situacije s Covid-19 pandemijom

171%

POVEĆANJE

'digitalnih posjeta' uz pomoć aplikacija Zoom i MS Teams



>77%

GLOBALNIH I KLJUČNIH KUPACA

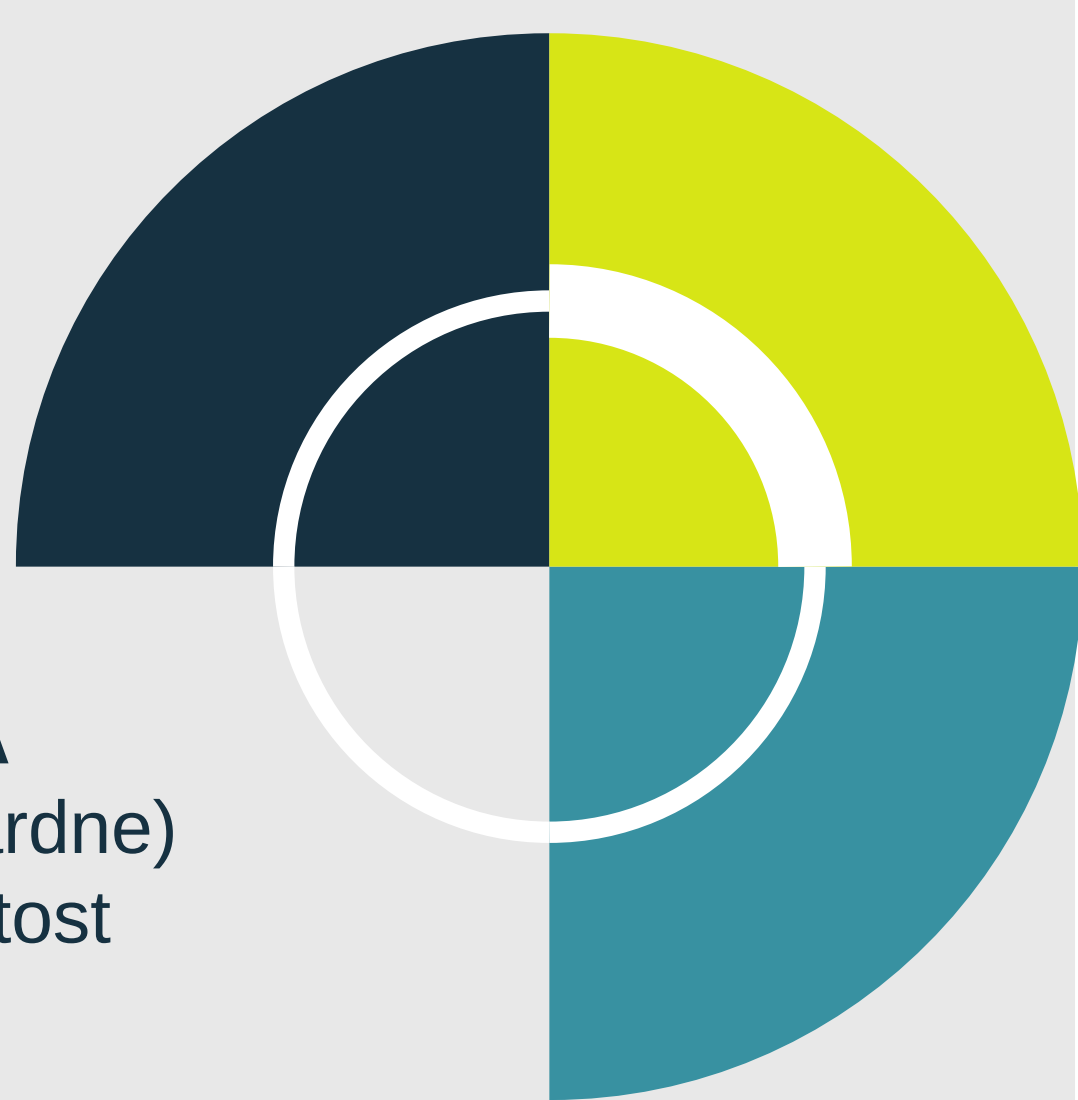
je prihvaćalo online posjete i komunikaciju



>4x

VIŠE POSJETA KUPCIMA

(online u odnosu na standardne) je omogućilo bolju učinkovitost



53%

VIŠE POSJETA KUPCIMA

na hibridan način je utjecalo na veću produktivnost

49%

ISPITANIKA NAVODI NEDOSTATAK

neverbalne komunikacije kao nedostatak online sastanaka



**97.2
tone**

CO2

je uštedeno po osobi prelaskom na online posjete

ONDA...KOJA JE BUDUĆNOST PRODAJNE KOMUNIKACIJE?

Budućnost je u kombinaciji online i standardnih posjeta - hibridni model koji cijeni osobne razgovore a istovremeno koristi prednosti produktivnosti digitalnog svijeta. **Najbolji prodajni timovi bit će oni koji će moći koristiti sadržaje iz oba svijeta.**



Mercuri International pomaže poduzećima u više od 50 zemalja u postizanju prodajne izvrsnosti. Našim partnerima nudimo rješenja koja su namijenjena za specifične branše kako na lokalnoj tako i na globalnoj razini. U suradnji sa zaposlenima radimo na povećanju rezultata i profitabilnosti, razvijajući pri tome "alate" koji su namijenjeni za uspješno savladavanje poslovnih izazova.

Za više informacija posjetite [mercuri.hr](https://www.mercuri.hr)