

ZAZY

MARKNAD & SÄLJ

LÄGESRAPPORT

2024 Q1

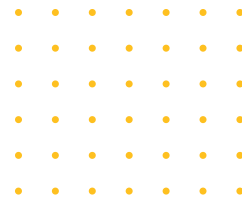
Summerad av
Mikke Selander

MARKNADSLÄGE I SÄLJORGANISATIONER

Denna rapport baseras av 443 tillfrågade ledare inom sälj & marknad i Sverige under mars 2024.

Denna rapportens omfattning

Kommentar från Mikke Selander



”

Det går att gasa, trots sviktande ekonomi

Som VD för ett marknadsföringsföretag arbetar jag nära entreprenören dagligen. När många ser utmaningar ser vi möjligheter, men hur upplever andra det? Jag ställde frågan till säljdrivna bolag, resultatet ser ni i denna rapport.

Om ZAZY Marketing

Vi hjälper dig nå igenom bruset och få din presumtiva kund att stoppa i skrollen, lyssna på ditt budskap och ta action.

Kort och gott. Vi får dig att synas på ett relevant sätt som ökar ditt bolags försäljning.

Mikke Selander

VD & Grundare av ZAZY Marketing

75.7% har känt av omvärldsförändringen

Denna rapport analyserar en undersökning genomförd bland företag för att förstå deras försäljnings- och marknadsföringsverksamhet, samt de utmaningar de står inför. Majoriteten av företagen i denna undersökning är B2B-bolag.

De flesta har känt av omvärldsförändringar i sin försäljning och de flesta säljare jobbar med uppsökande försäljning. Endast en liten andel av säljarna publicerar regelbundet på LinkedIn, trots att majoriteten av företagen publicerar innehåll löpande på sina sociala medier.

Summering

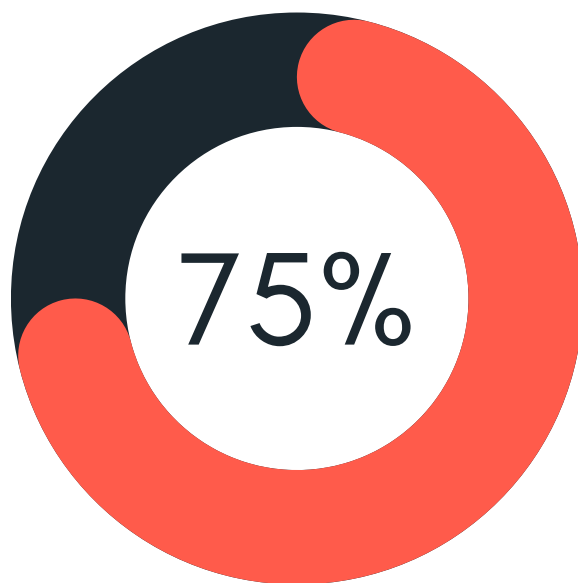
75.7% av företagen har känt av omvärldsförändringar i sin försäljning. En stor majoritet, 85%, av säljarna jobbar med uppsökande försäljning. Endast 41.4% av säljarna publicerar regelbundet på LinkedIn, medan samma andel svarade att de borde, men inte gör det.

Enligt resultaten är den största utmaningen för att öka försäljningen att få fler leads genom marknadsföring, vilket 26.4% av företagen uppgav.

Andra stora utmaningar inkluderar att hitta bra säljare och få fler kund-referenser, båda med 17.1% av svaren, samt att utveckla produkten/tjänsten mer, vilket 16.4% av företagen svarade.

Omvärldsläge

Har ni märkt av omvärldsläget i er försäljning?



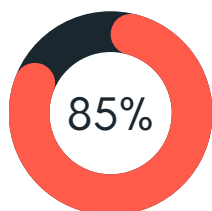
443

Deltagare

Rapport sammanställd baserad på 443 svar inskickade under mars 2023

Svar från undersökningen, del 1

Nedan finner ni samtliga svar, summerat i %.

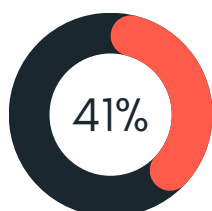


Uppsökande

Jobbar era säljare med uppsökande försäljning?

7.8% anger att dom inte gör det men att dom borde

6.4% anger att dom inte gör och att det inte är värt det.

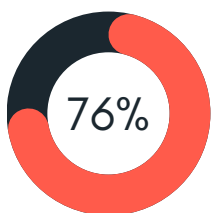


Säljare på LinkedIn

Publicerar majoriteten av era säljare på LinkedIn regelbundet?

41% anger att dom inte gör det men att dom borde

13.5% anger att dom inte gör och att det inte är värt det.



Företagets Sociala Medier

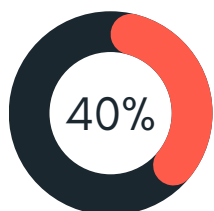
Publicerar ni innehåll löpande på företagets Sociala Medier?

17% anger att dom inte gör det men att dom borde

6.4% anger att dom inte gör och att det inte är värt det.

Svar från undersökningen, del 2

Nedan finner ni samtliga svar, summerat i %.



Annonsering

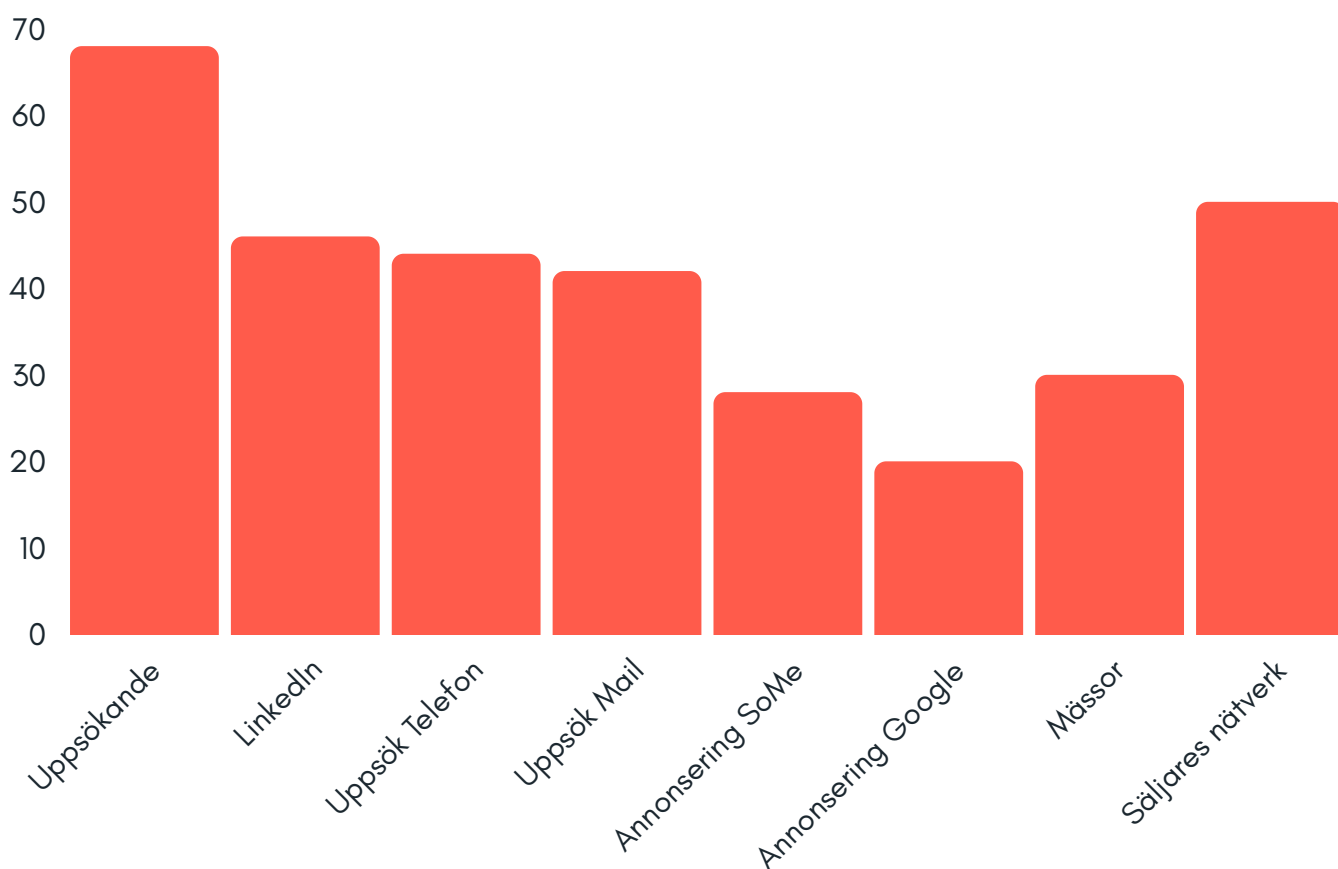
Annonserar ni på Sociala Medier?

19.1% anger att dom annonserar men att det ej ger önskvärt resultat.

37% anger att dom inte annonserar.

Leads / Kundförfrågningar

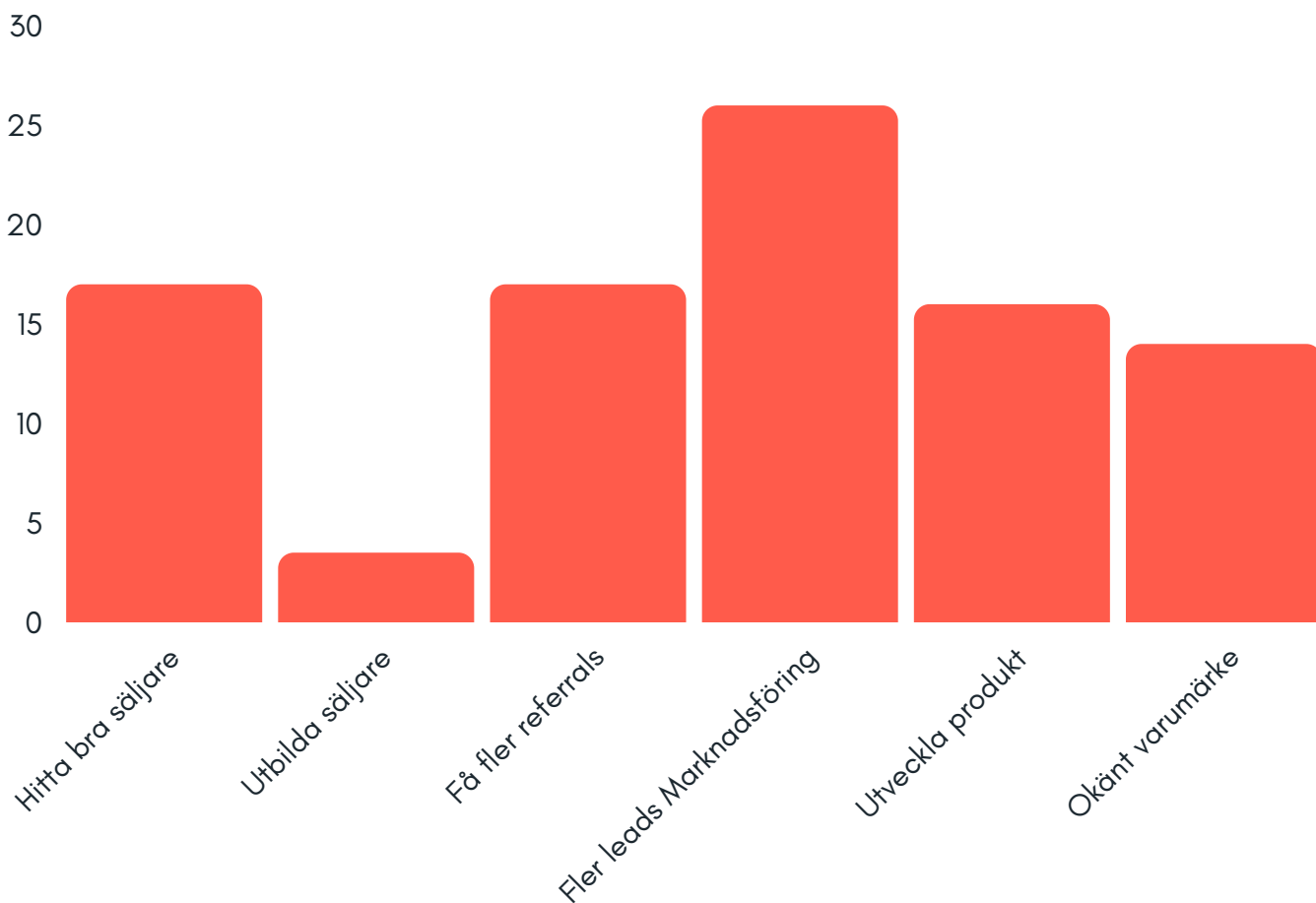
Välj dom sätt ni får kundkontakter (leads) genom idag



Svar från undersökningen, del 3

Största utmaningen

Om du måste välja ett alternativ... Vad är största utmaningen (möjligheten) för att ni ska öka försäljningen?



Öka din försäljning



Vill ni boosta er marknadsföring med fler leads?

Vi kombinerar mjukvara för att aktivera er kundstock och få dem att skicka leads till er (referrals) med en "ATTENTIONGRABBING" annonsering som attraherar din målgrupp och får dem att ta action.

Kort och gott, resultatfokuserad marknadsföring där du betalar oss 50 000kr och får 200 000kr tillbaka.

Kontakta mig



Telefonnummer
0705588749



Mail
mikke@zazy.se



Kontor
Lysekil - Karlstad - Örebro - Stockholm