

لينكدإن: تقنية المبيعات تشهد ازديادًا في الاستثمار بدفع من مواقع التواصل



الأربعاء 9 أغسطس 2017 08:08 م

أعلنت شركة لينكدإن اليوم عن بحث جديد يُظهر كيفية تبدل مهنة المبيعات بفعل التقنية، بدءًا من طرق استكشاف الفرص التجارية وصولًا إلى الأحاديث التي تجري ما إن تتم "المصافحة الرقمية" فالتقنيات الجديدة تسرع إلى حد كبير توسيع المعارف، وتقتصر دورات المبيعات، وتأتي بمستويات شفافية جديدة لم يختبرها الشراء والباعة قبلاً

وبحسب الاستبيان، قال 80% تقريبًا من العاملين في مجال المبيعات إنهم يستخدمون التقنية لتقصير دورات المبيعات، وعقد صفقات أكبر، وزيادة عائداتهم، فيما اعتبر 90% تقريبًا منهم أن تقنية المبيعات "مهمة" أو "بالغة الأهمية" لإتمام الصفقات

ويشكل البحث جزءًا من دراسة وضع المبيعات السنوية الثانية التي أجرتها "لينكدإن" بالتعاون مع وكالة أبحاث السوق YouGov بهدف تسليط الضوء على المشهد المتغير للمبيعات وفهم تأثير الشبكات الاجتماعية، وبرامج التعاون التجاري، والتقنيات الأخرى على مجمل نظام المبيعات

كما أظهر الاستبيان أن أكثرية العاملين في مجال المبيعات (أكثر من 90%) تنسب النجاح في عقد مزيد من الصفقات إلى إدراج شبكات التواصل الاجتماعي في استراتيجية بيعهم إذ إنها تضع بمتناولهم وسائل قيمة للتواصل مع العملاء المحتملين

كما ثبت في الإمارات أن الاتصال بالعملاء المحتملين بهدف بيعهم منتجات معينة لم يعد له أثر يذكر فحين يرغب الشاري اليوم في الحصول على معلومات عن منتج أو خدمة معينة، يبحث عن مواد مفيدة وذات صلة والأهم أنها لا تكتسب طابعًا ترويجيًا مفرطًا في هذا الإطار، أظهر الاستبيان أن قرابة ثلث صناع القرار في مجال الأعمال في الإمارات (32%) يردون على اتصالات مماثلة أقل من 10% من الوقت

لكن يحتمل أن يردوا أكثر على شخص يتمتع بصورة مهنية معروفة فمثلاً، 81% من المؤسسات قد تتواصل مع بائع وتختار شركته للتعامل معها إن كانت علامتها التجارية المهنية قوية فيما قد يتشجع 71% منها على التواصل مع مندوبي مبيعات إن كانوا يعون تمامًا احتياجاتها في مجال الأعمال

في هذا الإطار، قالت ستيفاني فرنانديز، رئيس حلول المبيعات في "لينكدإن" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي جرى تعيينها حديثاً: "يزداد الاستثمار في تقنية المبيعات لا سيما الناشئة منها مثل التقنية الاجتماعية فموظفو المبيعات الأصغر سنًا يستخدمون تقنية جديدة رائدة وصناع القرار الشباب يلجأون أكثر إلى مواقع التواصل الاجتماعي وتعتبر ثورة المبيعات التقنية في أوجها" يشار إلى أن فرنانديز التي تولت هذا المنصب في بداية هذا الشهر ستشرف على حلول مبيعات "لينكدإن" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحيث تقود وتدعم فريقها وعملاءها من خلال مفهوم البيع الاجتماعي

وأضافت فرنانديز قائلة: "من المثير للاهتمام أن نعرف رأي العملاء بالاتصالات التي تتم بهم بهدف بيعهم منتجات محددة وكيف أن الثقة هي أهم عامل لعقد الصفقات عندما تقارن بالاعتبارات الاقتصادية مثل السعر أو عائد الاستثمار ونأمل أن تساعد نتائج الاستبيان الذي أجريناه مهنيي المبيعات على إنشاء علاقات أعمق وأثرى مع عملائهم"

وقد عقدت شركة الخليج للحاسبات الآلية في وقت سابق من هذا العام شراكة مع "لينكدإن"، التي تملك أكبر شبكة مهنيين في العالم، جعلت منهما أول شركة تقنية معلومات إقليمية تعتمد مفهوم البيع الاجتماعي

وعلق ميغيل خوري، مدير عام شركة الخليج للحاسبات الآلية في أبوظبي واليمن على الأمر قائلاً: "لا شك في أنني من أشد مناصري تفاعل الشركات على مواقع التواصل الاجتماعي فاستخدام المتزايد لهذه المواقع يوسع حضور شركة الخليج للحاسبات الآلية ويسهل الوصول إليها، وهو أمر ضروري لتعزيز البيع على مواقع التواصل الاجتماعي فاستخدام أداة مثل متصفح المبيعات من "لينكدإن" سيدعمنا في تطوير الأعمال والبقاء على اطلاع على ما يجري من حولنا، ويساندا في التخطيط المسبق وبالتالي، سيقدر عملاؤنا هذا الأمر وسنحقق عائدات على الاستثمار كما أن هذه وسيلة ممتازة تخولنا اختراق أسواق لم يمكننا النفاذ إليها بسهولة في السابق، وتتيح لنا التواصل مع الأشخاص الذين يصعب الوصول إليهم من خلال الأساليب التقليدية"