

IMMERGITI NELLA VENDITA DI VALORE

La competizione si basa sul valore,
non sul prezzo.

MERCURI
international

VBS IN CIFRE

8 motivi per cui dovrete considerare il vostro
approccio di vendita basato sul valore - a
partire da ora.



85%

DEGLI ESECUTIVI

afferma che l'orientamento al valore
del cliente è fondamentale per
rimanere competitivi in futuro

75%

DEGLI ESECUTIVI

believe that being proactive and
listening to their customers is central
to their success over the next 3 years



38%

DEGLI ESECUTIVI

afferma che la propria organizzazione
è parzialmente o totalmente priva
delle competenze necessarie per
creare valore per il cliente



SETTE

IL NUMERO MEDIO

di persone coinvolte nella maggior
parte delle decisioni di acquisto in
un'azienda standard con 100-500
dipendenti



80%

**DEL PROCESSO DI
ACQUISTO**

si svolge ora in modo digitale



102 GIORNI

LA DURATA MEDIA

per concludere un affare

17%

LA QUANTITÀ DI TEMPO

che gli acquirenti dedicano realmente
all'incontro con i potenziali fornitori



87%

**DELLE ORGANIZZAZIONI
DI VENDITA IN FORTE
CRESCITA**

adotta un approccio alle vendite
basato sul valore



Fonti:
"TheFutureStateofSales" - MercuriInternational, 2021
"The Future of B2B Buying Journey" - Gartner, 2021
"Smart Content" - IDC, 2022
"B2B Sales Benchmark Research" - Salesforce, 2020
"Research Study" - Value Selling Associates, 2021

COSA SIGNIFICA QUESTO PER IL FUTURO DELLE VENDITE?

Come disse una volta Warren Buffet,
"Il prezzo è ciò che si paga - il valore è ciò che si ottiene".

Quindi forse è arrivato il momento di porsi una semplice
domanda: di cosa ha effettivamente bisogno il cliente?

Quindi colmate quel bisogno.



Ogni anno Mercuri International supporta le aziende in oltre 50 paesi per raggiungere l'eccellenza
nelle vendite. Assistiamo i nostri clienti, sia a livello locale che globale, con soluzioni personalizzate ed
esperienza nel settore. Facciamo crescere il profitto attraverso le persone, fornendo gli strumenti e i
processi per affrontare qualsiasi sfida di vendita.

Per maggiori informazioni visitate mercuri.it