

# Maksimér dit B2B-salg i 2023



# Agenda

1	<b>Præsentation</b>
2	Målgruppen & kunderejsen
3	B2B leadgenerering
4	Pipeline Management & CRM
5	Discovery & MQL Calls
6	Forberedelse før opkald
7	Opbygning af samtale
8	Rapportering & KPI'er





**Søren Olsen**  
Partner, Dansk Salgsoptimering



**Rehmi Kristensen**  
Partner, LeadMotor

# Hvad laver vi?



## Resultatet af samarbejdet de sidste 2 år

+ 7 millioner kroner  
tilføjet til omsætningen

“Efter **2 måneder** med Active Campaign, kyndig hjælp fra LeadMotor® må jeg konstatere, at vores LeadMotor virker.

**325 nye leads**, vel og mærket de rigtige leads – de rammer målgruppen perfekt, og allerede **4 nye kunder”**

- Janne Vinther  
Afdelingsleder Kommunikation & Marketing, Fjordland



## Resultat af første års samarbejde med Emplate

+2 millioner kroner  
værdi af nye aftaler

“

“Det er imponerende! Siden vi startede op sammen med LeadMotor, har vi oplevet en kraftig tilstrømning af nye kvalificerede leads fra vores målgruppe.

Til dato har deres arbejde bidraget til en omsætning på **lige over 2 millioner** kroner. Det er jeg naturligvis meget tilfreds med.

- Simon Staack  
Co-founder, Emplate

“



## EAB's resultat af de første 6 måneders samarbejde

**+2,15 millioner kroner  
tilføjet til omsætningen**

“

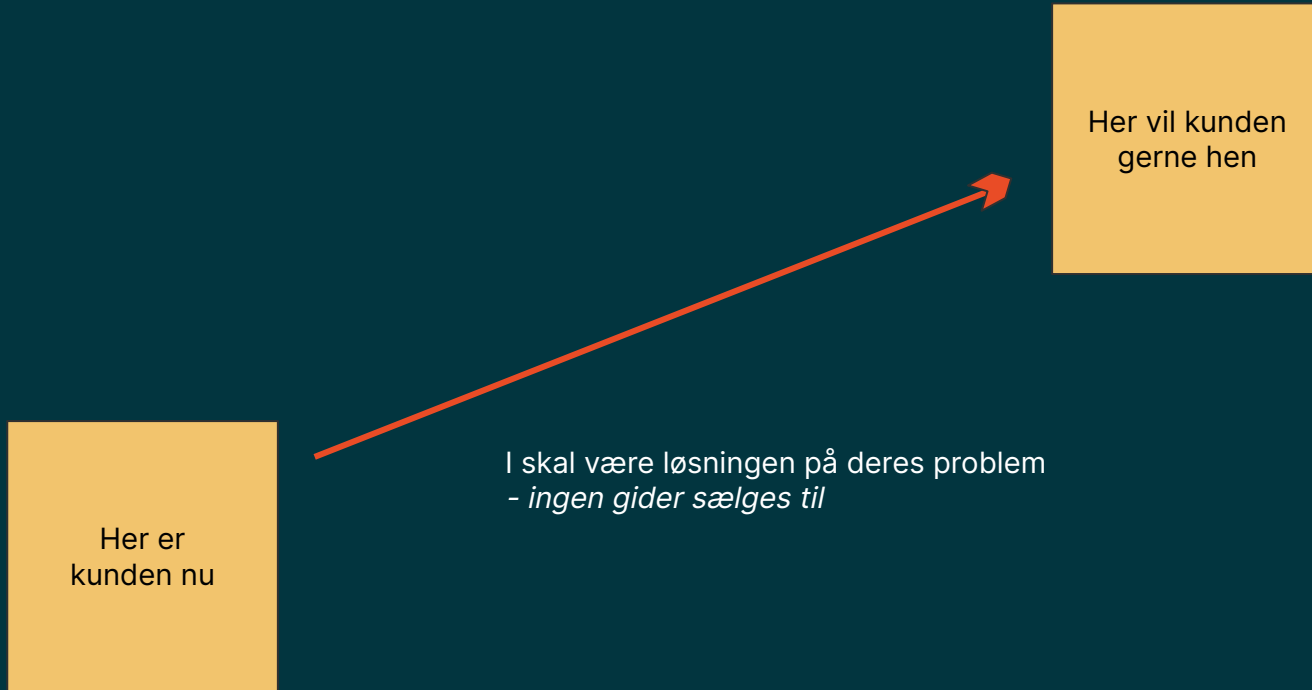
“Det var en no-brainer at gå i gang med. Det er et syvmileskridt i salgsprocessen.”

- Lars Jacobsen  
Administrerende Direktør, EAB, Danmark

”



# Målgruppen





# Awareness niveauer



Unaware



Problem Aware



Solution Aware



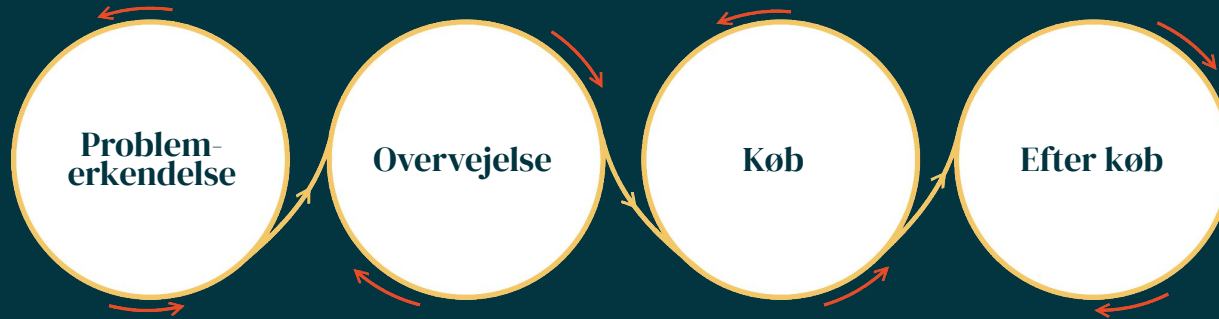
Product Aware



Most Aware



# Design Kunderejsen



# LeadMotor<sup>®</sup> modellen



Lead Magnet



Discovery call



Marketing-  
process



MQL call



Meeting /  
dialogue

# B2B leadgenerering

## Lead Magnets

- E-bøger
- Whitepapers
- Webinars
- Værdiskabende video
- Premium case study
- Podcast serie
- Premium adgang
- Hydraulik-symboler
- Events

This block contains three overlapping images. On the left is a table of contents for an agency's B2B management guide. In the center is a presentation slide with a bar chart and a man pointing at it. On the right is a video thumbnail of a man wearing a headset, likely in a customer support or sales role.

Agency B2B management for B2B	
1	Pr...
2	Kun...
3	Content offers - gated, premium & interaktivt
4	Automation & nurturing
5	Pipeline management & CRM
6	Tools, budgetter og anbefalinger

# Lead opsamling

FORMÅL

Få oplysninger på  
(og tilladelse fra)  
relevante leads



**LeadMotor®**  
582 følgere  
Promoveret

Garantien på 100 nye kunder i næste måned findes ikke!


-Men det gør opskriften på en struktureret salgsproces, der sikrer, at I booker flere salgsmøder fremadrettet.

Med en struktureret tilgang til B2B salg, opnår du:

- En markant højere hitrate på din mødebooking.
- Bedre samspil mellem marketing og salg.
- En kontinuerlig tilstemning af relevante leads.
- Understøttelse af jeres nuværende salgsproces til at forbedre dine sælgers tid og fokus.

Vi har udarbejdet en guide, der giver dig opskriften på hvordan du laver systematik og effektiv B2B salg.

Tryk på "Download" og hent guiden.



Struktureret salg for dig og dine sælgere - Download guide.  
leadmotor.dk

[Download](#)

**LeadMotor®**

Udfyld dine oplysninger, så vi kan sende dig vores E-bog.

Vi sender disse oplysninger til LeadMotor® underlagt deres [privatlivspolitik](#)

Work email \*

First name

Last name

Company name

\* Samtykke påkrævet

[Send](#)

Struktureret salg for dig og dine sælgere - Download guide.  
leadmotor.dk

[Download](#)

**LeadMotor®**  
582 følgere  
Promoveret


✓ Oplysningerne blev sendt til LeadMotor®

Du modtager automatisk vores E-bog inden for få minutter! Vi anbefaler at du får den læst... Tro os... der er mange penge at hente!

[Besøg websted](#)

Søren Kristensen og 32 til

Reaktioner



[Synes godt om](#) [Kommenter](#) [Del](#) [Send](#)



# facebook

- ✓ 88 % af befolkningen har en bruger
- ✓ 81% bruger Facebook dagligt
- ✓ Gode lookalike målgrupper
- ✓ Målret interesser og grupper
- ✗ Mangelfulde informationer om job

# LinkedIn

- ✓ 43 % af befolkningen har en bruger
- ✓ De fleste har opdateret informationer
- ✓ Bedre virksomhedssegmenter
- ✓ LinkedIn lookalike audiences
- ✗ 20% bruger LinkedIn dagligt

# CRM & Marketing Automation

HubSpot

ActiveCampaign ➤

pipedrive™

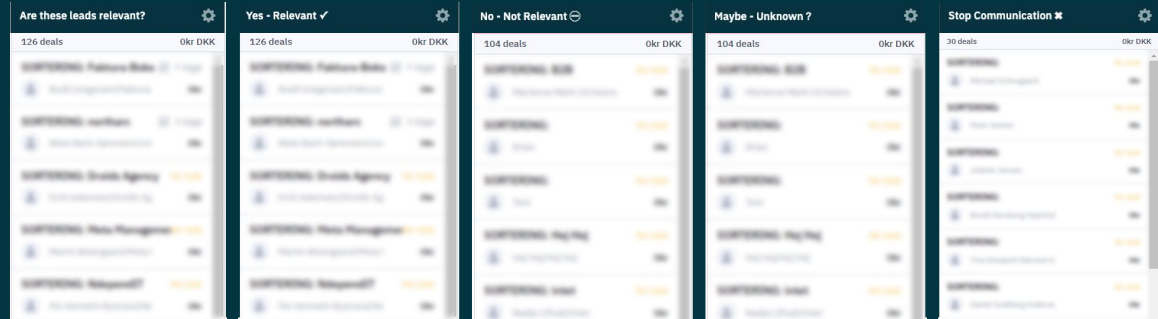


Microsoft  
Dynamics® 365

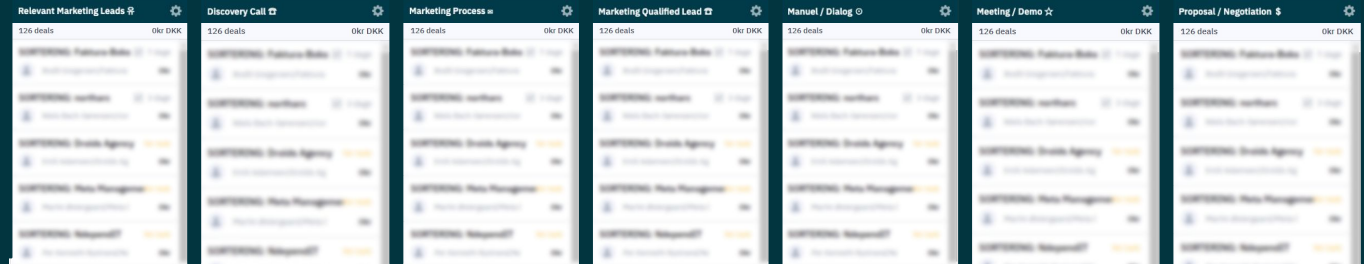


# Pipeline Management

## LM® Qualification Pipeline



## LM® Revenue Pipeline



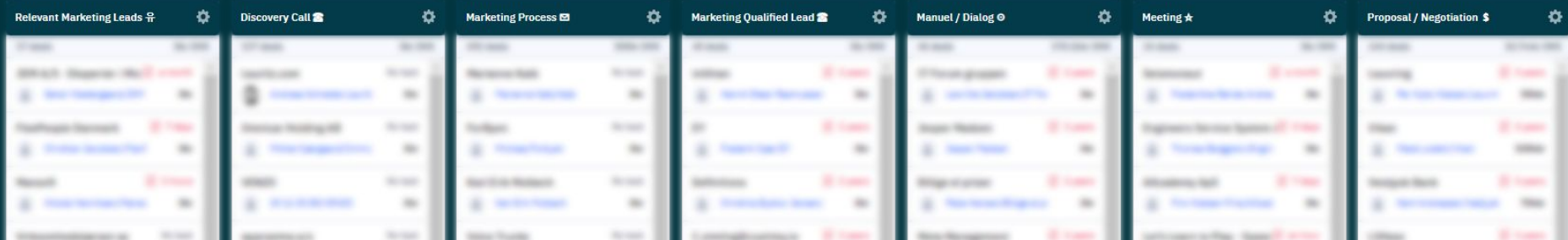


# Qualification Pipeline

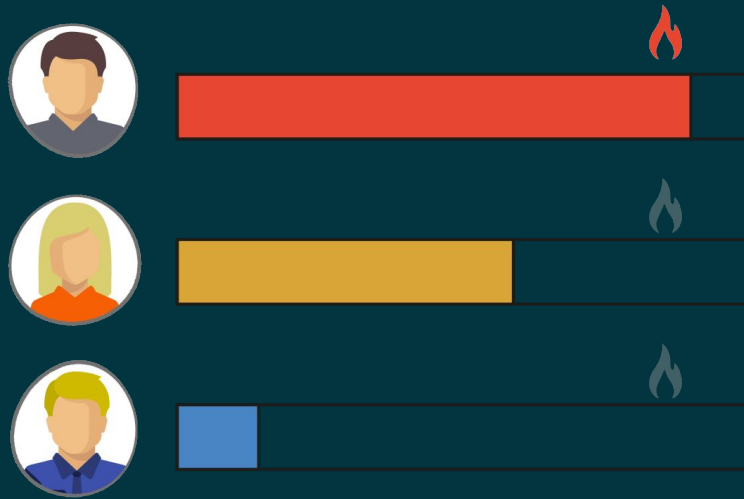
Are these leads relevant? ⚙️	Yes - Relevant ✓ ⚙️	No - Not Relevant ☹️ ⚙️	Maybe - Unknown ? ⚙️	Stop Communication ✖️ ⚙️
126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	104 deals 0kr DKK	104 deals 0kr DKK	30 deals 0kr DKK
<ul style="list-style-type: none"><li>XXXXXXXXXX Fabrice Bello</li><li>XXXXXXXXXX Jonathan</li><li>XXXXXXXXXX Trade Agency</li><li>XXXXXXXXXX New Managers</li><li>XXXXXXXXXX Neupard?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>XXXXXXXXXX Fabrice Bello</li><li>XXXXXXXXXX Jonathan</li><li>XXXXXXXXXX Trade Agency</li><li>XXXXXXXXXX New Managers</li><li>XXXXXXXXXX Neupard?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li><li>XXXXXXXXXX</li></ul>



# Revenue pipeline




# Lead Scoring




# Tool til online mødebooking: Calendly


## Book et strategimøde


Det er gratis og uforpligtende



Martin fra LeadMotor®

 **Strategimøde**

 45 min


 Web conferencing details provided upon confirmation.

Jeg vil gerne invitere dig til et strategimøde, hvor vi sætter din virksomhed i fokus. Vælg det tidspunkt, som passer dig - det er helt uforpligtende.

### Select a Date & Time

October 2022      < >      Thursday, October 13

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

 Central European Time (12:45) ▾



**Mans Sønderborg**  
Senderup-Suldrup Maskinstation  
Send@msl.dk  
51204560  
Manager, Nordjylland, DK

Info	
Antal deltagere	1
Score - Email Actions	81
Score - Important Page	0
Score - Website Visit	0
Tlf.	51204560
Organization	Senderup-Suldrup Maskinstation
Tags	From Event - Interesse Aarhus Event - Mailchimp-Import - Medlem - Tilmeldt Event - Aarhus - <input type="text" value="Erder tags..."/>
Lister	2020 - CRM (2016) - CustomOffice - Nephelie (2017) - Digital Maskinstation - CRM Leadline Oktober 2018 - <input type="button" value="Tilføj"/>
Automations	Brugt Ved Oprettelse - CRM Automation - IF NO DEAL - Add New Deal (Nyhedsliste2017) - CRM Automation: Email- Eller Web Score Drops - Move From Interest To Newsletter Receivers - Tilmeldt Event - Flyt Deal Stage Til Auto Event (Eksisterende) - Event - Autoresponder (Til For Tilmelding) - Start -> Main Automation - Zen Media - Facebook > Add To Custom Audience (Pages) - Scoring - Email Open, Click, Forward, Reply (26) - Welcome - E-Mail Series - Start -> Hot Lead Mail + Notifications - Start -> Notifikation (Følg Op Efter 180 Dage) - <input type="button" value="Tilføj"/>
Conversions	
Total Conversions	1
Total DKK Value	100kr
▶ Varmt Lead 08/02/2019 21:51	

Tasks | Notes | Emails

SV: Skal vi drikke en kop kaffe?  
# 3 Attachments  
Hej Svend. Det vil jeg godt engang i uge 8. der passer det bedst. Med venlig hil



### Activity Detail

Received 19/02/2019 11:52  
To: Send@msl.dk  
From: Send@msl.dk

Reply

SV: Skal vi drikke en kop kaffe?

Hej Svend.

Det vil jeg godt engang i uge 8. der passer det bedst.

Med venlig hilsen  
Mans Sønderborg

Reception - Reddy Maskinstation - 118  
Lise Sønderborg 14  
51204560

Med: 51204560

---

Fr: customoffice.crm@msl.com@vst.acemid2.com [mailto:customoffice.activehosted.com@vst.acemid2.com] På vegne af Mans Sønderborg  
Senelt: 5. Februar 2019 11:57  
Til: Mans Sønderborg  
Emne: Skal vi drikke en kop kaffe?

Hej Hans,

Har du lyst til at drikke en kop kaffe, og høre lidt mere om [CustomOffice](#)?

Jeg vil gerne tilbyde dig en helt uforgældende snak, hvor vi kunne tale om:

- Hvordan får en nærmere- og papirløs hverdag.
- Hvordan får det komplette overblik over jeres mandskab og maskiner.
- Hvordan I kan se om I tjener gode penge på en opgave- eller om det kun lige render rundt.

Hvis der er andre emner, som du synes vi skal tage op, må du endelig sige til?

Jeg ser frem til at høre fra dig.

Med venlig hilsen

Send@msl.dk  
CustomOffice - CRM, Web, Content, AI, Team, Analytics, Campaigns  
Skaber os fremtidens virksomheder

Vinstof: www.avast.com



# Agenda

1	Præsentation
2	Målgruppen & kunderejsen
3	B2B leadgenerering
4	Pipeline Management & CRM
<b>5</b>	<b>Discovery &amp; MQL Calls</b>
6	Forberedelse før opkald
7	Opbygning af samtale
8	Rapportering & KPI'er



# Indhold

01

Nyttig information

02

Emnernes kvalitet

03

Komplekse kunderejser

04

Opbygning af samtale

05

Monolog vs dialog

06

Eksekvering

**Nyttig  
information**

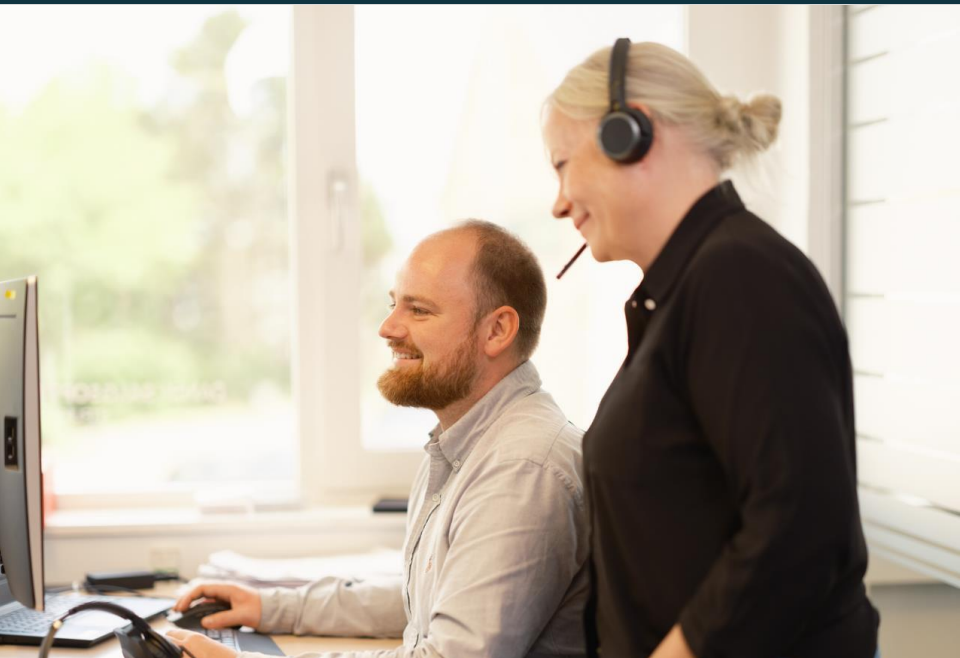
**Hvad skal der bruges af  
information for at lave en  
succesfuldt opkald?**

- 1** Firmanavn
- 2** Navn
- 3** Lead magnet
- 4** Telefonnummer



# Emnernes kvalitet

Hvad skal man bruge af information for at kunne lave en succesfuld opgave?



**Følg hele kunderejsen**



**Sæt krav**



**Hvad er det rigtige møde**

# Komplekse kunderejser

Røde markeder

**Effektivt i røde markeder**

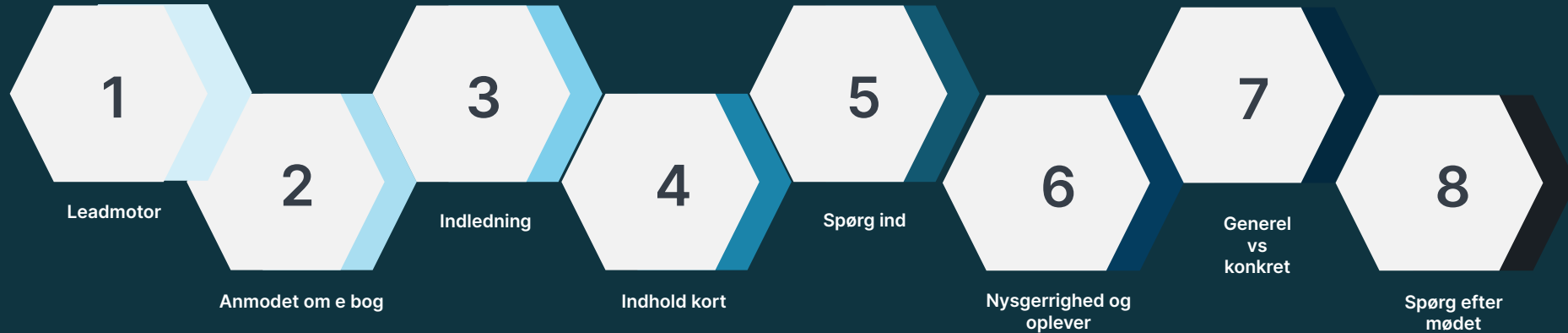
**Højere Hitrater**

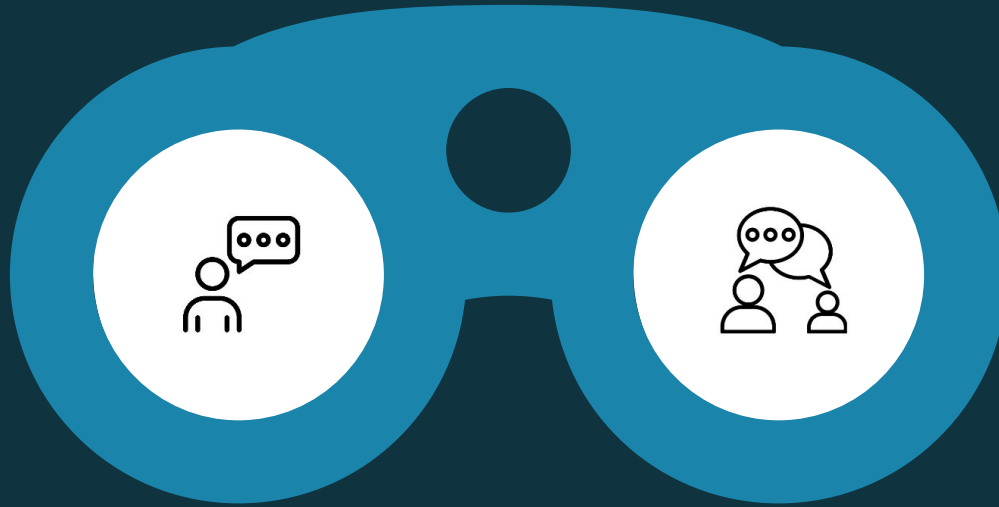
**Salg er timing**

**Italesæt behov ud fra leadmagnet**

# Opbygning af samtale

Følgende er vores opbygning af en god samtale, ud fra de data vi får fra den komplekse kunderejse.





**Monolog**

**vs**

**Dialog**

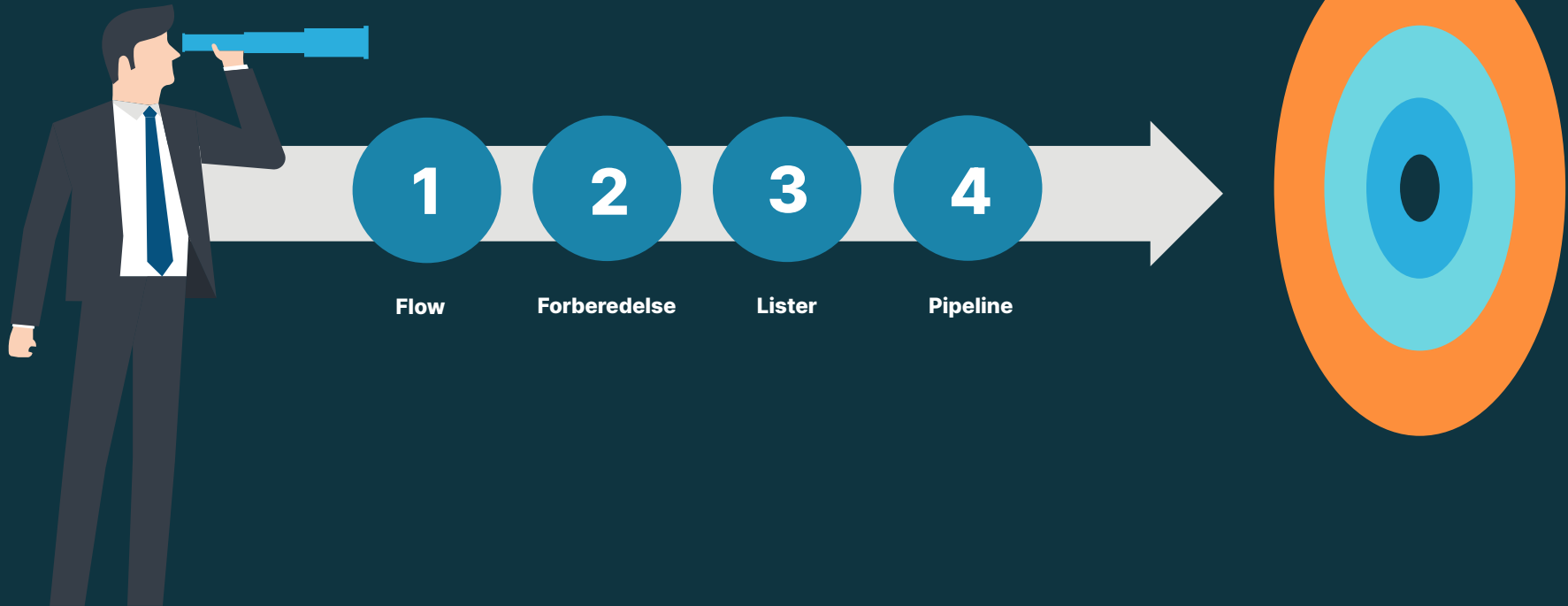
**Tal langsomt**

**Balance**

**Toneleje**

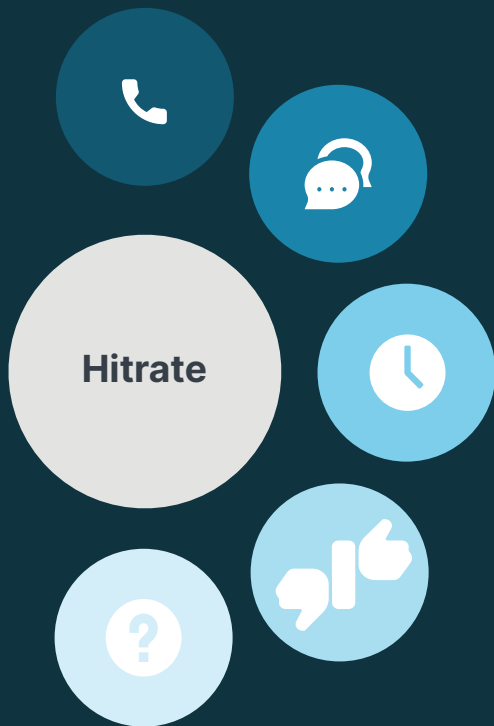
# Eksekvering

Når der eksekveres på mødebookingdelen, er det væsentligt at følge nedenstående punkter



# Hitrate

Hvordan kan man arbejde med sin hitrate



Opkald til samtaler

Samtaler til møder

Tid pr. møde

# Agenda

1	Præsentation
2	Målgruppen & kunderejsen
3	B2B leadgenerering
4	Pipeline Management & CRM
5	Discovery & MQL Calls
6	Forberedelse før opkald
7	Opbygning af samtale
<b>8</b>	<b>Rapportering &amp; KPI'er</b>



# KPI - Beregning

Det dårlige

Det middel

Det gode







LEADMOTOR

AC Account



Cohort View

On

Off

Lead source

User

Performance



To be qualified

4

leads

Max days not qualified

1

day

Ready for disc. call

32

leads

Avg days not called

44

days

Ready for MQL call

8

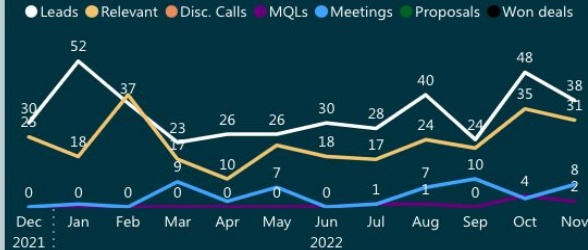
leads

Max days not called

134

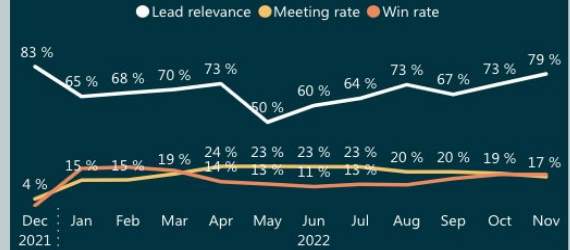
days

Performance per month



Leads
  Relevant
  Disc. Calls
  MQLs
  Meetings
  Proposals
  Won deals

Primary conversion rates



Lead relevance
  Meeting rate
  Win rate



# Indsigt for sælgerne



**Overblik over leads  
der skal kontaktes**



**Information  
på leads**



**Overblik over  
salgsperformance**



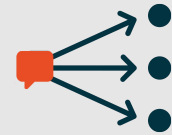
# Indsigt for marketing



**Hvilke aktiviteter,  
der skaber salg**



**Hvordan budgettet  
anvendes bedst**



**Systematisk  
kommunikation**



# Indsigt for ledelsen



Hvordan sælgerne  
performer



Potentiel omsætning  
i jeres pipeline



Forecast for salg /  
sandsynlighed



Marketing der  
indgik i salget



**Jeres spørgsmål?**

