Sellmaster

Pressmeddelande 2009-06-15

PriceRunner når säljmålen med unik säljutbildning

Annonsmarknaden för digital marknadsföring har rasat med över 20 procent under första kvartalet. Men tack vare en unik säljutbildning från Sellmaster ser konsumentguiden PriceRunners siffror helt annorlunda ut.
- Deras smarta och återkommande säljtips har lyft vår försäljning av banners, länkar och annonser online säger Kristoffer Klockare, försäljningschef på PriceRunner.

PriceRunner är en gratis prisjämförelsetjänst på internet utformad efter konsumentens behov. Målet är att ge konsumenten en omfattande översikt av marknaden och hjälpa till att jämföra produkter, priser och återförsäljare. Sajten finansieras framförallt av försäljning av banners, länkar och annonser.
Redan i höstas kände företaget av den vikande annonskonjunkturen och inledde då samarbetet med Sellmaster med tre strategimöten. Ganska snabbt kom man fram till att PriceRunners säljare gjorde för få kundbesök.
- Kommer man ut till kund är det mycket enklare att sälja än att göra det på mail och telefon. Genom att höja antalet besök per vecka har vi fått in helt nya kunder, säger Kristoffer Klockare som också menar att utbildningen ökat engagemanget hos säljteamet och gjort dem medvetna om vilka insatser man måste arbeta vidare på.
- Det var enkelheten och tekniken Sellmaster använder som vi fastnade för. Vi har provat på traditionella säljutbildningar tidigare men det har aldrig fungerat särskilt bra, säger Kristoffer Klockare.
Sellmasters affärsidé är att öka företagens försäljning genom att veckovis träna säljkåren med tips och råd från de mest lönsamma och högpresterande säljarna i Sverige. Säljtipsen förmedlas via mobilsamtal, sms och webb och följs upp veckovis.
- Vi köpte adresser till bolag som vuxit med över 25 procent det senaste året och intervjuade deras bästa säljare. Snabbt insåg vi att de säljer 40 procent mer än medelsäljaren, säger Johan Fridsell, vd på Sellmaster.
Metoden som tagits fram bygger på tydliga dagliga mål utformade att passa säljare inom alla branscher.
- Vi vet hur de bästa gör och vi har ett strukturerat sätt att lära ut det, konstaterar Johan Fridsell.

För mer information kontakta:
Johan Fridsell, vd, Sellmaster AB
0707-87 32 23
info@sellmaster.se
www.sellmaster.se

Sellmasters affärsidé är att på en vetenskaplig grund samla in, organisera och levererar högeffektiva säljtips som ger maximal genomslagskraft och skicklighet och därigenom en ökad försäljning. Tipsen är utformade för utesäljare inom business to business som verkar inom industri, handel och tjänsteföretag.
Sellmasters pedagogik bygger på högkvalitativa och utvalda tips som levereras regelbundet till sina kunder via veckovisa telefonsamtal. I anslutning till dessa samtal får man dessutom sms med konkret repetition och handlingsplaner för tipsen.
Sellmaster AB har kontor i Göteborg och Stockholm.