Tactics Playbook

Från tidiga signaler till affärer

5 beslut som skiljer leverantörer som växer från de som väntar.



Smart Tactics
A Hubexo Product

Försäljning till byggbranschen handlar i grunden om tajming. Din produkt kan vara perfekt. Ditt team kan vara starkt. Men om du inte kommer in i rätt dialoger tillräckligt tidigt spelar det ingen roll.

De leverantörer som växer snabbast har inte nödvändigtvis större säljteam. De har en bättre förståelse för vart marknaden är på väg. De ser var möjligheterna uppstår, vilka som är inblandade och när besluten fattas – innan konkurrenterna gör det.

De flesta leverantörer arbetar med en kombination av CRM-data, personliga nätverk och offentliga projektlistor. Det fungerar. Men det lämnar luckor. Projekt du aldrig får kännedom om. Konsulter du kontaktar för sent. Föreskrivningar som skrivs utan att din produkt finns med i bilden.

Den här playbooken beskriver fem beslut som skiljer leverantörer som växer från de som väntar.

Varje del bygger på verkliga mönster från den nordiska byggmarknaden. Och de utgår alla från en sak: en plats där hela marknaden blir begriplig, uppdaterad i realtid.



Med Tactics får du marknads- och konkurrentinsikter i realtid.

Kostnaden av att komma för sent

De flesta säljteam hos leverantörer arbetar hårt. Kalendern är full, samtalen genomförs och produktmaterial skickas ut. Men hur många av de samtalen når en konsult som fortfarande kan föreskriva din produkt?



För de flesta leverantörer är svaret obekvämt lågt.

Mönstret ser ofta ut så här: Du får kännedom om ett projekt via offentliga källor eller ditt nätverk. Du tar kontakt. Men föreskriftsfasen är redan klar. Konsulten har redan föreskrivit en konkurrent. Relationerna kring projektet är redan etablerade.

Du konkurrerar inte längre. Du förhandlar från en svag position.

Den totala kostnaden av att komma för sent påverkar långt mer än ett enskilt projekt. Det handlar om relationer. En konsult som en gång har föreskrivit en produkt gör det oftast igen. En byggherre som arbetat med en leverantör i ett projekt tar dem vidare till nästa. Varje missad föreskrift är en relation som hamnade hos någon annan.

Tactics säkerställer att du når rätt personer vid rätt tidpunkt.

5. Sluta ringa kontakter som inte kan påverka beslutet

Ditt säljteam genomför mängder av samtal varje vecka. Men hur många når faktiskt personer som fortfarande kan påverka föreskriften?

En säljare som når 8 konsulter vid rätt tidpunkt skapar större värde än någon som når 80 för sent. Skillnaden handlar inte om talang. Den handlar om information.

När bearbetningen bygger på offentliga källor och egna nätverk blir mönstret ofta detsamma. Du kontaktar personer som inte längre är involverade i projektet. Du presenterar för konsulter som redan har föreskrivit andra lösningar. Du lägger tid på projekt som aldrig varit relevanta för dina produktkategorier.

Mycket arbete – riktat mot fel mål.

Med Tactics

Ditt team ser vilka konsulter som aktivt arbetar med projekt som matchar era produktkategorier. De kontaktar rätt personer vid rätt tidpunkt. Varje dialog blir mer relevant.



4. Se projekten som ditt CRM aldrig kommer visa dig

Ditt CRM visar byggherrar och konsulter som du redan arbetar med. Det är värdefullt – men det är också en backspegel.

Det ditt CRM inte visar är byggherren du ännu inte har kontakt med, men som planerar ett projekt som passar ditt produkterbjudande perfekt. Eller konsulten som vanligtvis föreskriver en konkurrent, men som just nu arbetar med ett projekt där dina produkter passar bättre.

De leverantörer som växer mest är inte de med störst CRM. Det är de som har bäst koll på det som händer utanför det.

Med Tactics

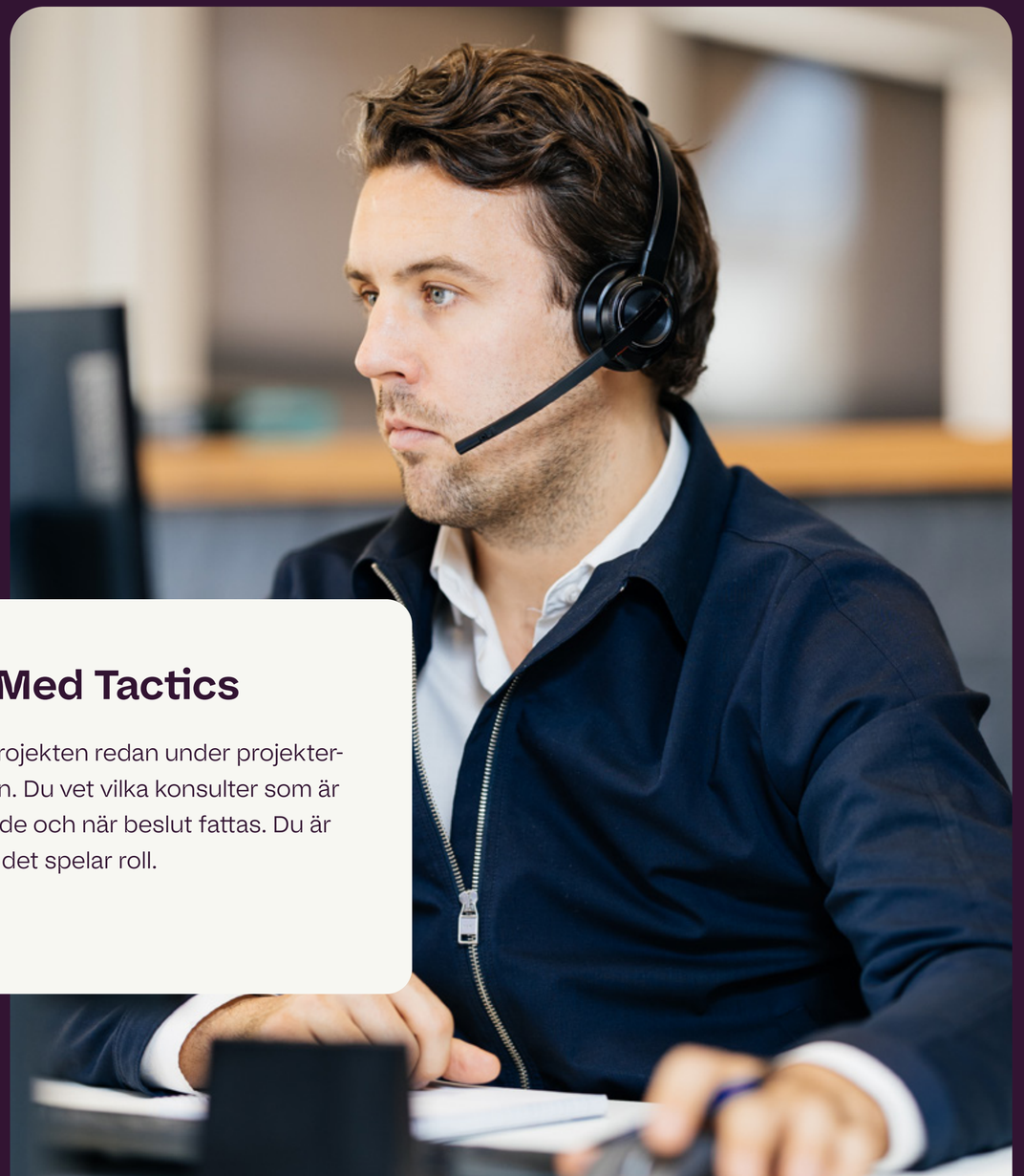
Tiotusentals verifierade och löpande uppdaterade byggprojekt över hela Norden. Sorterade efter dina produktkategorier och dina regioner. Projekten ditt team borde prata om just nu.

3. Ta plats i rummet innan föreskriften formas.

Det finns ett tidsfönster i varje projekt där föreskriften fortfarande är öppen. Konsulten utvärderar alternativ. Byggherren formar sina preferenser. Det är då leverantörens påverkan är som störst.

När det fönstret har stängt handlar det inte längre om att sälja – utan om att sänka priset.

Problemet är att de flesta leverantörer inte vet när fönstret är öppet. De får kännedom om projekten först efter att det har stängts. De leverantörer som konsekvent blir föreskrivna är de som finns med under projekteringsfasen, inte efteråt.



Med Tactics

Du ser projekten redan under projekteringsfasen. Du vet vilka konsulter som är inblandade och när beslut fattas. Du är med när det spelar roll.

2. Kunskap om vart marknaden är på väg

Den nordiska byggmarknaden förväntas växa. Det är goda nyheter – men bara om du finns där när projekten fördelas.

Du kan inte spara dig till tillväxt, särskilt inte som leverantör. De leverantörer som minskar sina marknadsinsatser lämnar utrymme åt de som fortsätter investera. Konsulter väljer det de känner igen och det som finns tillgängligt när behovet uppstår. Kostnaden av att stå still är osynlig – men i en växande marknad är den högre än någonsin.



Med Tactics

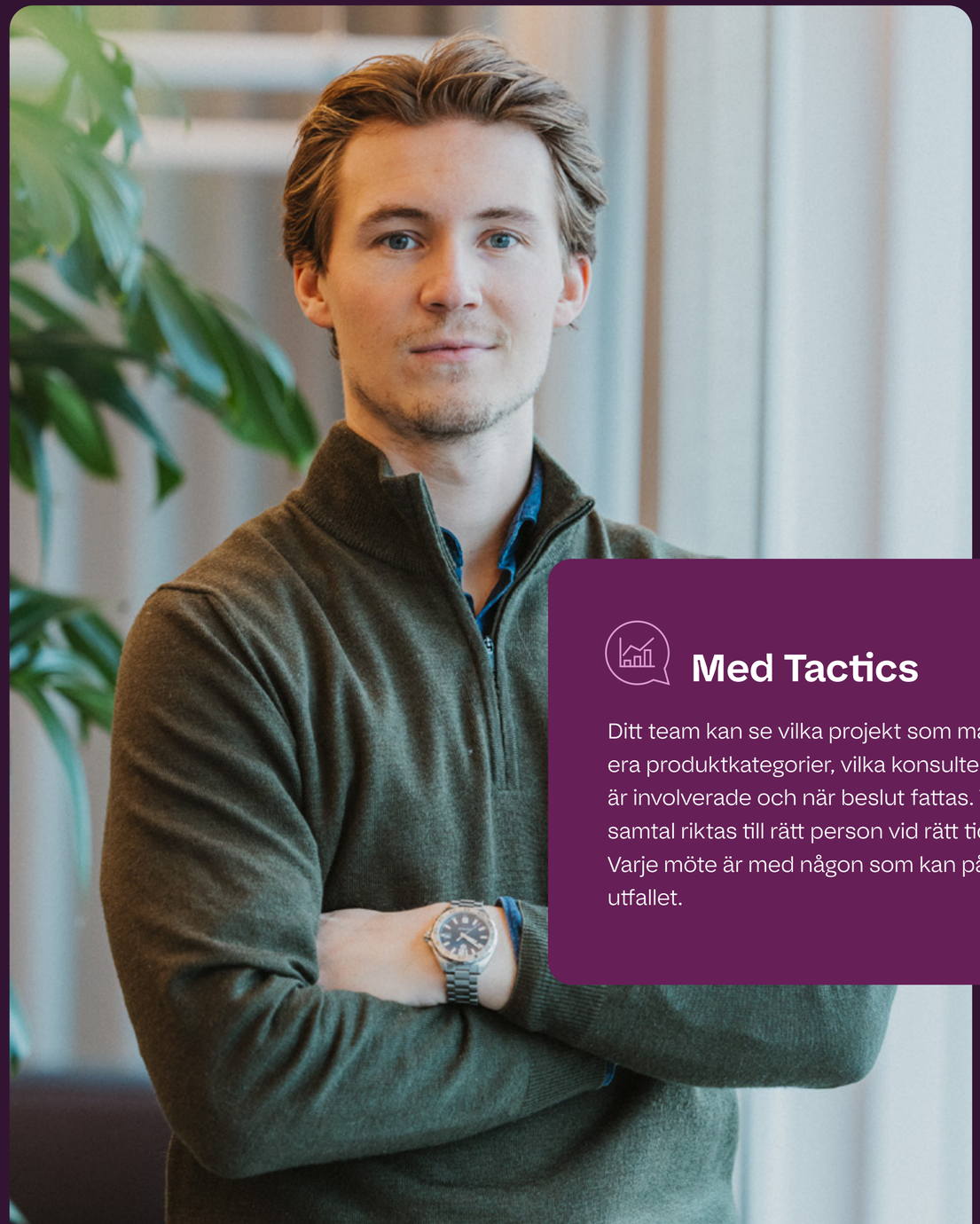
En live-prognos över marknaden som visar projektvolymer, trender och förskjutningar per segment och region. Din planering utgår från vart marknaden är på väg – inte vart du tror att den är på väg.

1. Omvandla ditt säljteam till en enhet för marknadsintelligens

Det gamla sättet fungerar fortfarande. Nätverk, magkänsla och erfarenhet. Du kan bygga en verksamhet på det. Men det är dyrt. Inte i form av verktygskostnader – utan i form av lönekostnader för människor som gör manuellt arbete som skulle kunna vara systematiserat.

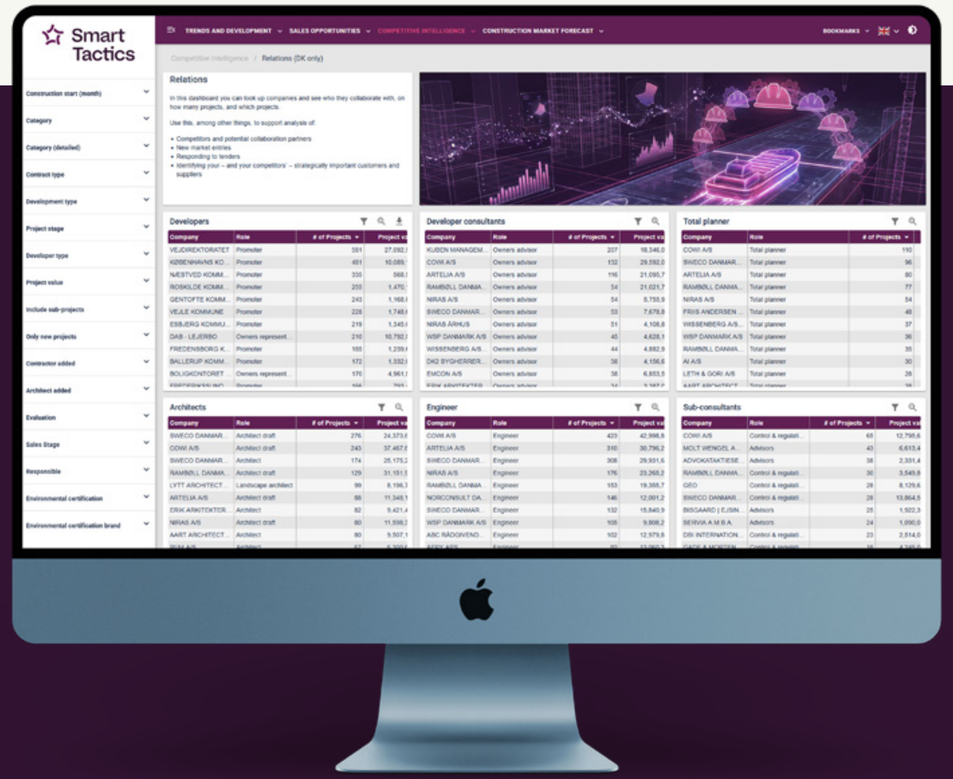
De leverantörer som just nu tar marknadsandelar är inte de största. Det är de som har ersatt gissningar med data. Samma team, samma kompetens – bättre information.

Varje samtal landar bättre. Varje möte är med någon som faktiskt kan påverka utfallet. Varje timme av ditt säljteams tid ger större effekt.



Med Tactics

Ditt team kan se vilka projekt som matchar era produktkategorier, vilka konsulter som är involverade och när beslut fattas. Varje samtal riktas till rätt person vid rätt tidpunkt. Varje möte är med någon som kan påverka utfallet.



Följ marknadsutvecklingen över regioner och kategorier.

Varje steg i den här playbooken handlar i grunden om samma sak: att kunna förutse vart marknaden är på väg innan konkurrenterna gör det. Inte att lappa ihop CRM-noteringar, utdaterade projektlistor och branschrykten – utan att ha en samlad bild där hela marknaden blir begriplig i realtid.

Det är skillnaden mellan att reagera och att välja. Mellan att få kännedom om ett projekt för sent och att vara med innan föreskriften är skriven.

Så möjliggör Tactics detta

Tactics är en plattform som ger marknadsinsikter och är byggd för hur säljteam hos leverantörer faktiskt borde arbeta. Den samlar projektdata, marknadsaktivitet och relationsmönster i en realtidsbaserad marknadsbild.

- **Se projekt redan i projekteringsfasen**
- **Vet vilka konsulter som är involverade och vem som driver besluten**
- **Prognostisera marknadsförskjutningar per produktkategori, segment och region**
- **Hitta projektrekommendationer matchade mot ditt produktutbud**
- **Minska felaktig bearbetning och öka antalet vunna föreskrifter**

Varje steg i den här playbooken kan omsättas i handling med Tactics. En plats där allt blir tydligt och lätt att agera på.

Nästa steg

Om du känner igen ditt säljteam i dessa sidor är frågan inte om du behöver bättre insikter – utan hur snabbt du kan få dem.

Boka en demo

Boka en demo, så visar vi vilka projekt ditt team borde prata om just nu.

Smart Tactics
A Hubexo Product

