



UNIWERSYTET EKONOMICZNY
W POZNANIU



Kadry dla Gospodarki
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY
W POZNANIU

Building your sales funnel in B2B startup

Syed Asad

Usability Tools
Head of Sales

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Intro

You shouldn't focus on why you can't do something, which is what most people do. You should focus on why perhaps you can, and be one of the exceptions.

- Steve Case, AOL

Agenda

1. Dlaczego Twój startup to #FAIL
2. Zanim zbudujesz sales team
3. Ludzie
4. Procesy
5. Narzędzia
6. Rezultaty

Always deliver more than expected.

- Larry Page, Google

Dlaczego Twój startup to #FAIL

- ✓ Planowanie
- ✓ Rynek
- ✓ Marketing
- ✓ Sprzedaż
- ✓ Voice of Customer
- ✓ Team

Do or do not. There is no try.

- Master Yoda

Kiedy potrzebujesz sales team'u

- ✓ Zbyt mały pipeline sprzedażowy
- ✓ Rozbudowany proces sprzedaży
- ✓ Mało informacji o rynku
- ✓ Twój proces potrzebuje zmian
- ✓ Chcesz eksperymentować

Whatever you do, don't obsess over forecasting. Get out there and build your pipeline.

- Dan Perry, Salesforce

Zanim zbudujesz sales team

- ✓ Wybierz 3 kraje na których się skupisz
- ✓ Zdefiniuj najbardziej atrakcyjne branże
- ✓ Wybierz stanowiska docelowych userów/klientów
- ✓ Zbierz informacje o konkurencji
- ✓ Zdefiniuj typowe punkty konwersji

You were born to win, but to be a winner you must plan to win, prepare to win and expect to win.

Ludzie

Outbound
Email Prospecting



Sales
Development



Account
Executives



Customer Success
Management



Qualifiers

Closers

Farmers

Inbound Leads
(SEO, Webinars)

Hire character. Train skill.

- Peter Schulz, Porsche

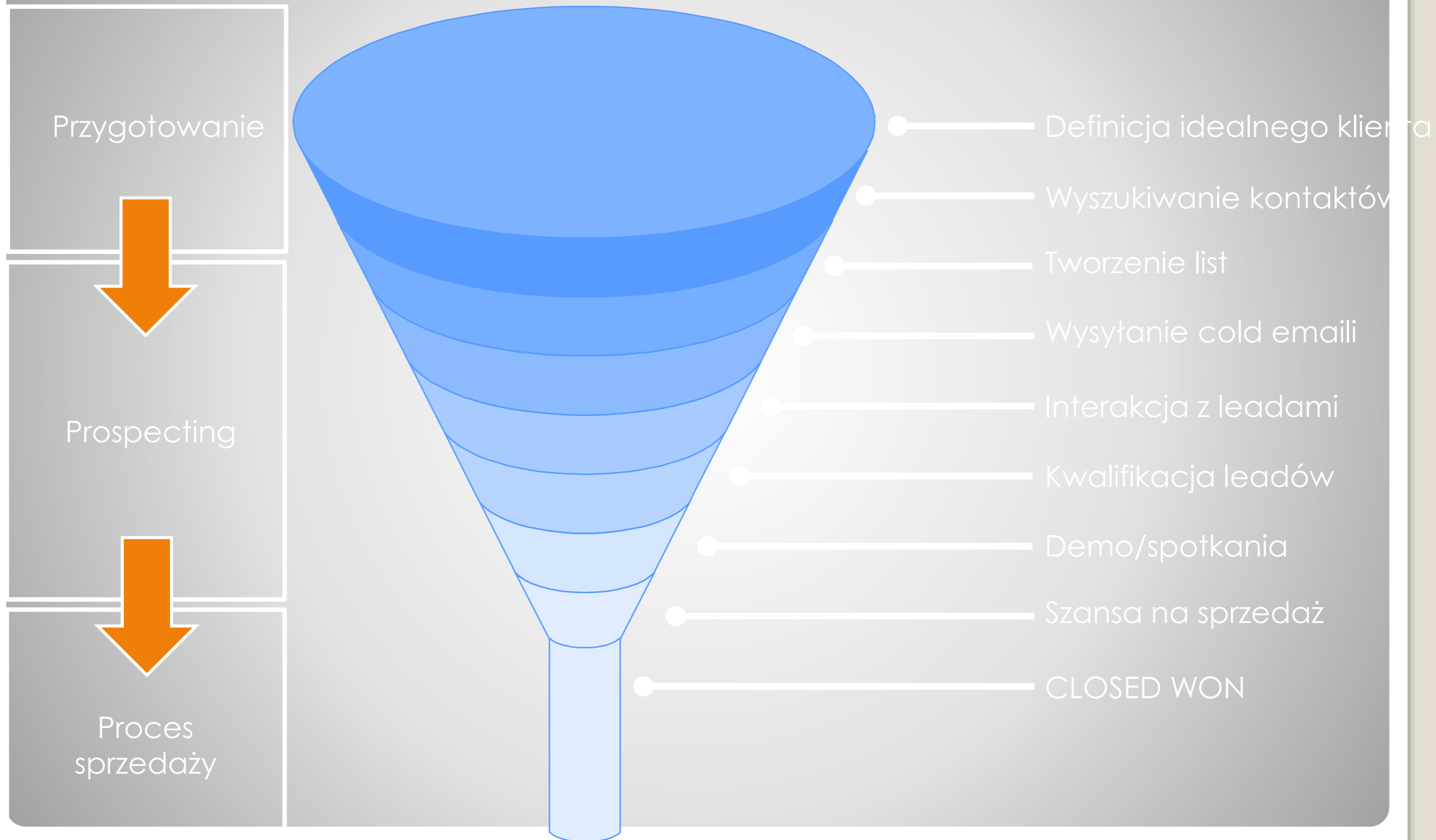
Ludzie

- ✓ Specjalizacja
- ✓ Jasne, określone cele
- ✓ Znajomość produktu i rynku
- ✓ Motywacja
- ✓ Testowanie

When people are placed in positions slightly above what they expect, they are apt to excel.

- Richard Branson

Procesy



Procesy

640 prospects



160 leads



40 oportys



10 deals



Sales Prospects vs Sales Suspects
BANT vs CHAMP

It's not ABC, it's ABQ - Always Be Qualifying

- Jakub Krolkowski, UsabilityTools

Procesy

- ✓ Przykłady emaili
- ✓ Techniki
- ✓ Magia followupów
- ✓ Testowanie
- ✓ Analiza

Every sale has 5 basic obstacles: no need, no money, no hurry, no desire, no trust.

- Zig Ziglar

Procesy

Przykładowy cold email:

Quick request/ Appropriate person/ quick question/ trying to connect

Przykład: *I'm writing in hopes of talking to the appropriate person who handles ... In that pursuit I also wrote to your manager, his manager and the CEO. If it makes sense to talk, let me know how your calendar looks.*

Przykład: *I was making a research about your company trying to find out if there is a need for ... Could you please refer me to the person in charge of ...?*

Selling to people who actually want to hear from you is more effective than interrupting strangers who don't

- Seth Godin

Narzędzia

- ✓ CRM
- ✓ Bazy danych
- ✓ Produktywność
- ✓ Śledzenie emaili
- ✓ Spotkania

It is not your customer's job to remember you. It is your obligation and responsibility to make sure they don't have a chance to forget you

- Patricia Fripp

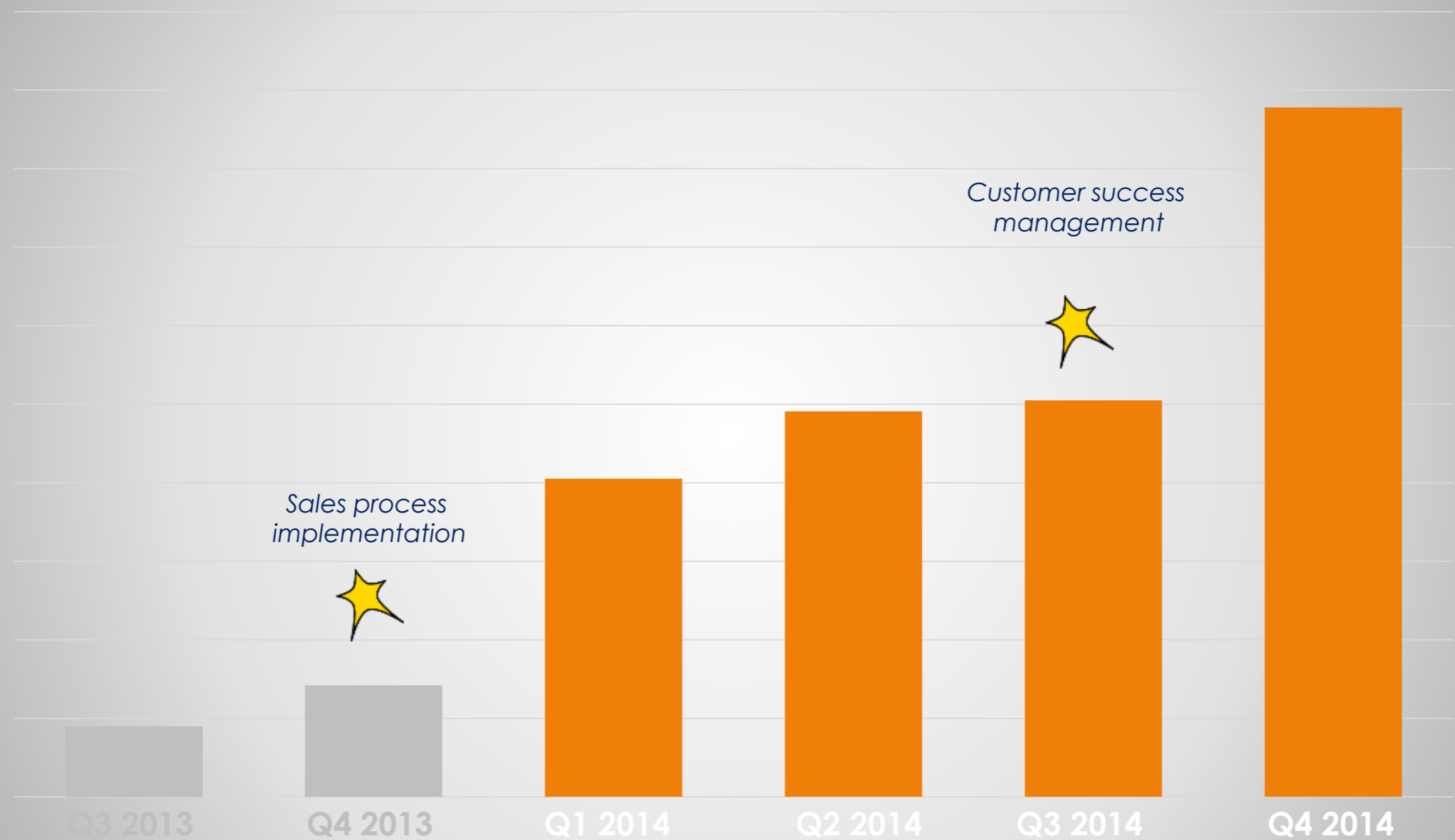
Rezultaty

- ✓ Stażyści
- ✓ Klienci
- ✓ Sprzedaż
- ✓ Produkt

Formal education will make you a living; self education will make you a fortune.

- Jim Rohn

Rezultaty



Wzrost sprzedaży 880% YoY

Dzięki za Wasz czas



UsabilityTools.com

Syed Asad, Head of Sales
s.asad@usabilitytools.com



UNIWERSYTET EKONOMICZNY
W POZNANIU



Kadry dla Gospodarki
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY
W POZNANIU

Building your sales funnel in B2B startup

Syed Asad

Usability Tools
Head of Sales

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

