

Time-to-market Tools

FAZE² er et nichebureau for de kræsne. Vi skaber markant og sælgende markedsføring til internationale virksomheder – "afsæt til noget større"...



Read all about it on faze2.dk.

Marketingcoach

En salgsdirektør kan godt køre fast, når han skal inspirere sine sælgere og derfor mangler modspil og gode ideer..

Måske sælgerne ikke kender deres reelle behov for salgsstøtte eller de mange fif til bedre indsats?

Derfor har vi lagt en ny service på hjemmesiden, hvor alle – gratis og uforpligtende – kan få et professionelt, hurtigt svar på deres problem.

Se mere på vores website og send os en e-mail, når du har lyst til at blive "coach'et"..

Kundediialog

Dine henslurrende produkter kan nu få et ekstra pift med vores "løfteraket" som er effektive dialogværktøjer.

Læs mere om produktet på...

www.faze2.dk

Tøver dine kunder med køb?

Ny teknologi er livsnerven for de ambitiøse virksomheder. Men kommer den hurtigt nok ud på markedet så man får profit ud af det? Og kan man få kunderne til at skifte det kendte ud med nye, bedre løsninger?

Det første problem er at få folk til at tænke og arbejde på en ny måde. Dernæst skal de forklare produktet til deres kolleger. Og det tredje er, at de skal sælge ideen til de ledere, der beslutter selve købet.

Det koster hver gang kostbar salgstid.

Opgaven er at forkorte forløbet med en stærk, enkel kommunikation, der fjerner barrierer og øger købelysten. Dér byder vi på værdiskabende erfaringer, jvf. casen.

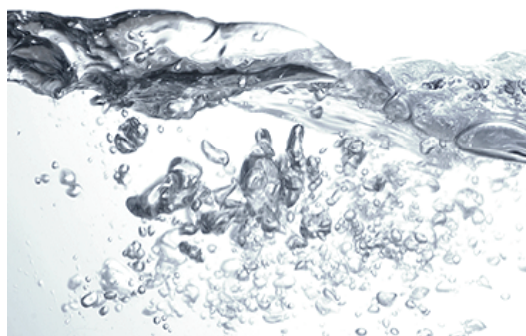
Case:

Dialogmarkedsføring med kant.

"Grundfos BioBooster er en højteknologisk virksomhed, hvor salgsprocessen er yderst kompleks. Vi er nok lidt for produktfokuserede og "glemmer" måske kundens vinkel. FAZE² har bidraget til et mere markant website og salgsværktøjet Waste or Win, så kunderne bedre forstår udbyttet af vore løsninger, og selv involverer sig i brugbarheden. Det hjælper vore sælgere til at præstere en mere målrettet indsats.

FAZE² har ydet værdifuld sparring og leveret fine løsninger i et givtigt samarbejde".

(Karen Skriver, salgsschef, Grundfos)



Time-to-market i kun 3 trin:

Enkelt sagt består den effektive indsats af 3 steps, der følger et målrettet forløb:

- * **Pain:** kundens barrierer i.f.t. teknologi.
- * **Vision:** kundens drømmesituation.
- * **Control:** involvering i løsningen.

Rækkefølgen er vigtig; Få kunden i tale ved at finde hans "ligtørne". Lad ham drømme om den ideelle situation, helt fri for de daglige problemer. Og vis ham så, hvordan du skaber løsningen i et tæt samarbejde med ham – let, hurtigt og elegant uden det store besvær.



The winner takes it all..

Salg af løsninger er salg af værdier og nye muligheder. Ideer, der bæres frem af inspirerende kommunikation får købelysten til at stige hurtigere end før. Sælgerne kan gå mere målrettet frem.

Du tjener mest profit med en ny, teknisk løsning ved at gå efter en position som markedsleder. Støttet af et bureau, der tænker i salgseffekter, lederskab og markante positioner i markedet.

Budgetvenligt Bureau.

FAZE² er et bureau, der skaber stærke brands sammen med vore kunder. Vi er kendte for at tænke kundediialog og salgsstøtte ind i vore kreative løsninger - til gavn for dit marketingbudget.

Få inspiration ved et møde hos dig.

Ring på **61 50 51 50** og få en aftale.

Det første møde er gratis – det næste tjener du penge på!!