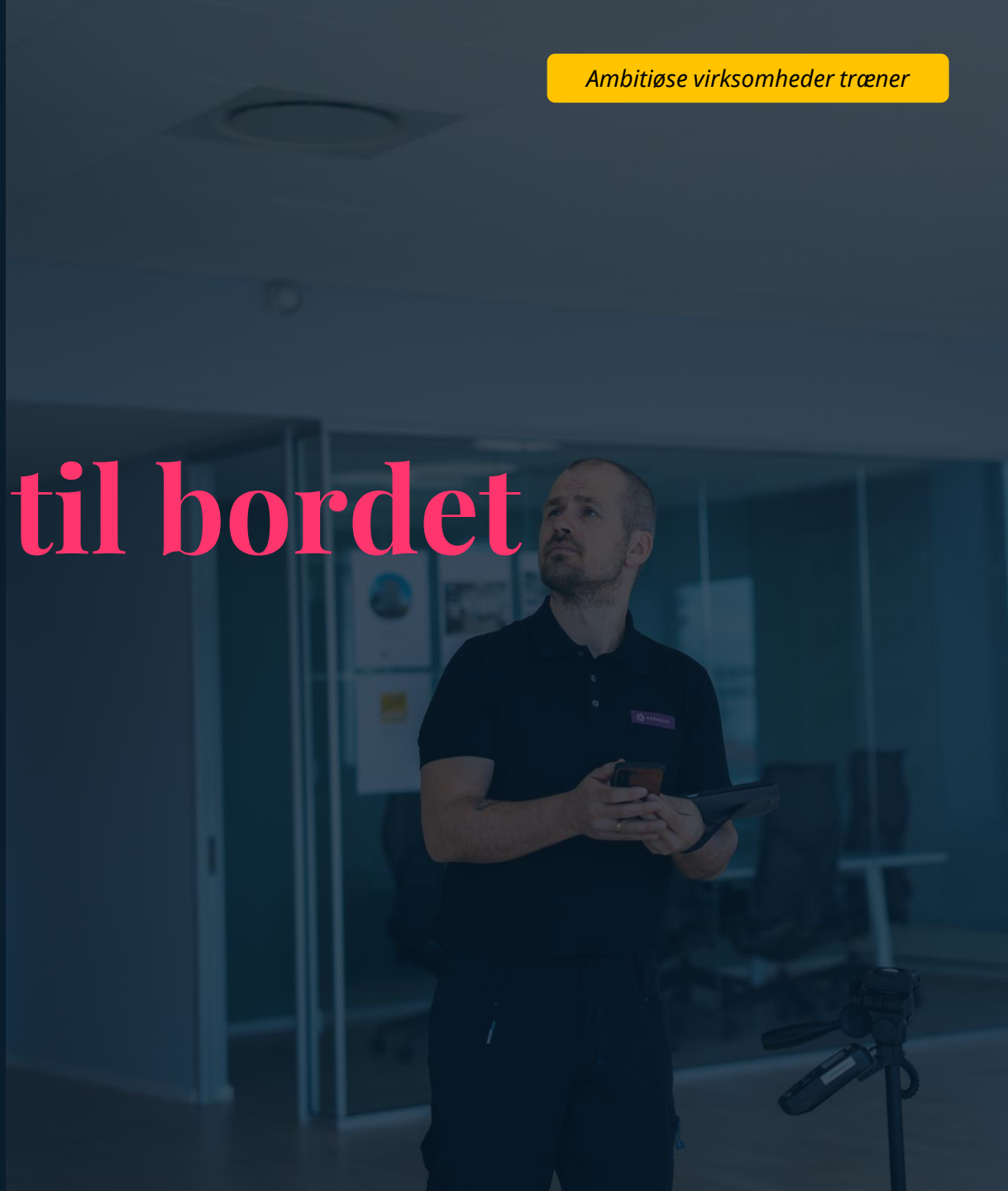
B2B Klubben

Ambitiøse virksomheder træner

Værdi eller støj?
Hvad bringer du til bordet
i B2B salget?

B2BKLUBBEN
Webinar 20. juni 2025



Udfordringer i B2B salget

6-15

Personer eller titler er involveret i beslutnings-processen i et B2B køb

22%

B2b salgscyklusser er i dag væsentlig længere end for 5 år siden

80%

af købscyklussen er afsluttet, før du engagerer med en potentiel leverandør

17%

af kunderejsen bruges på, at tale med potentielle leverandører

Source: Gartner, CSO Insights, McKinsey

Fire vigtige temaer

Det er det vi tager fat på i dag

Fælles sprog

Værditilbud

Eksekveringskraft

Den sunde pipeline

Den sunde pipeline har konsensus i købscenteret

K
Købscenter

00
x

U
Udfordring

x

V
værdi

x

K
Kontrol

=

V
Vundet

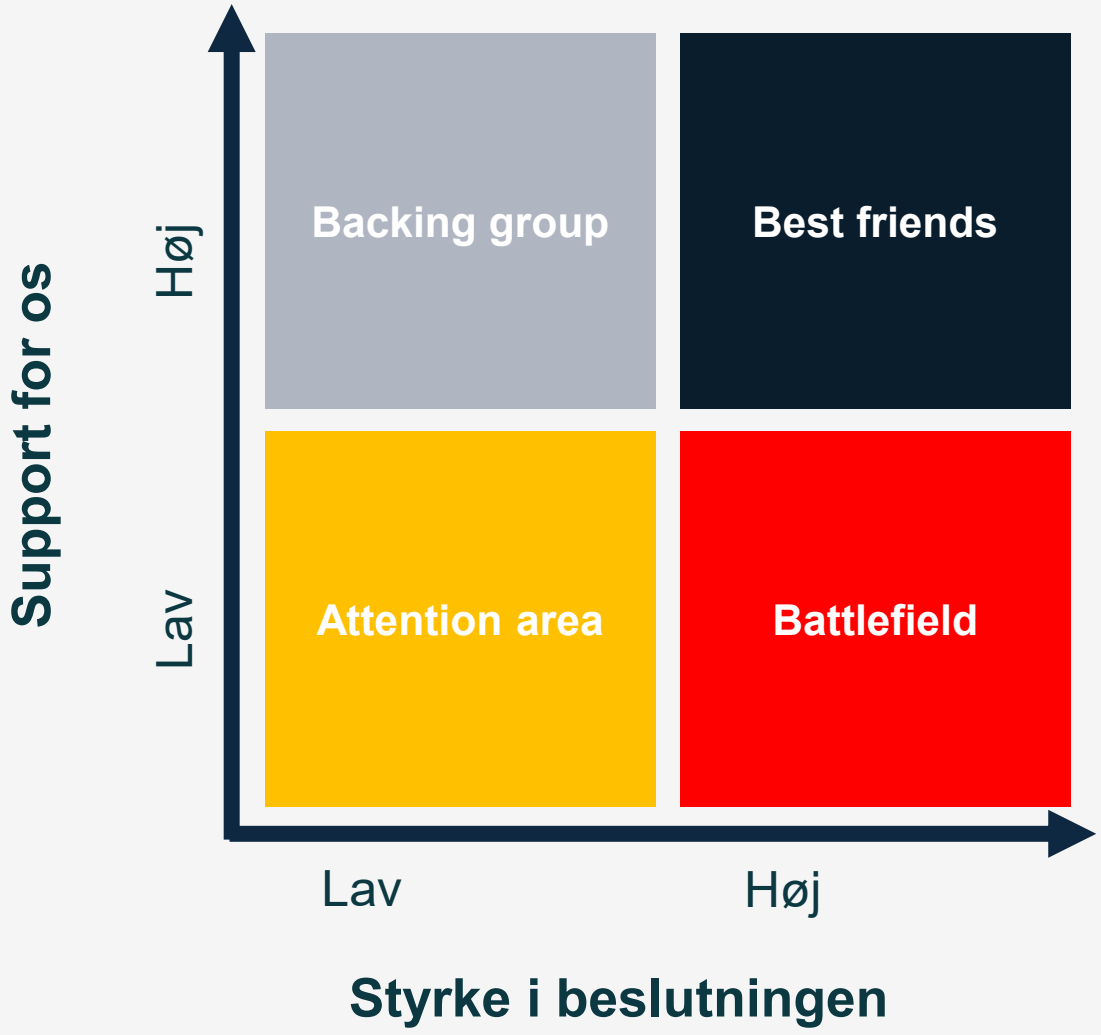
40 %

af B2B-sælgere siger, at deres største udfordring er at identificere reelle beslutningstagere og deres behov

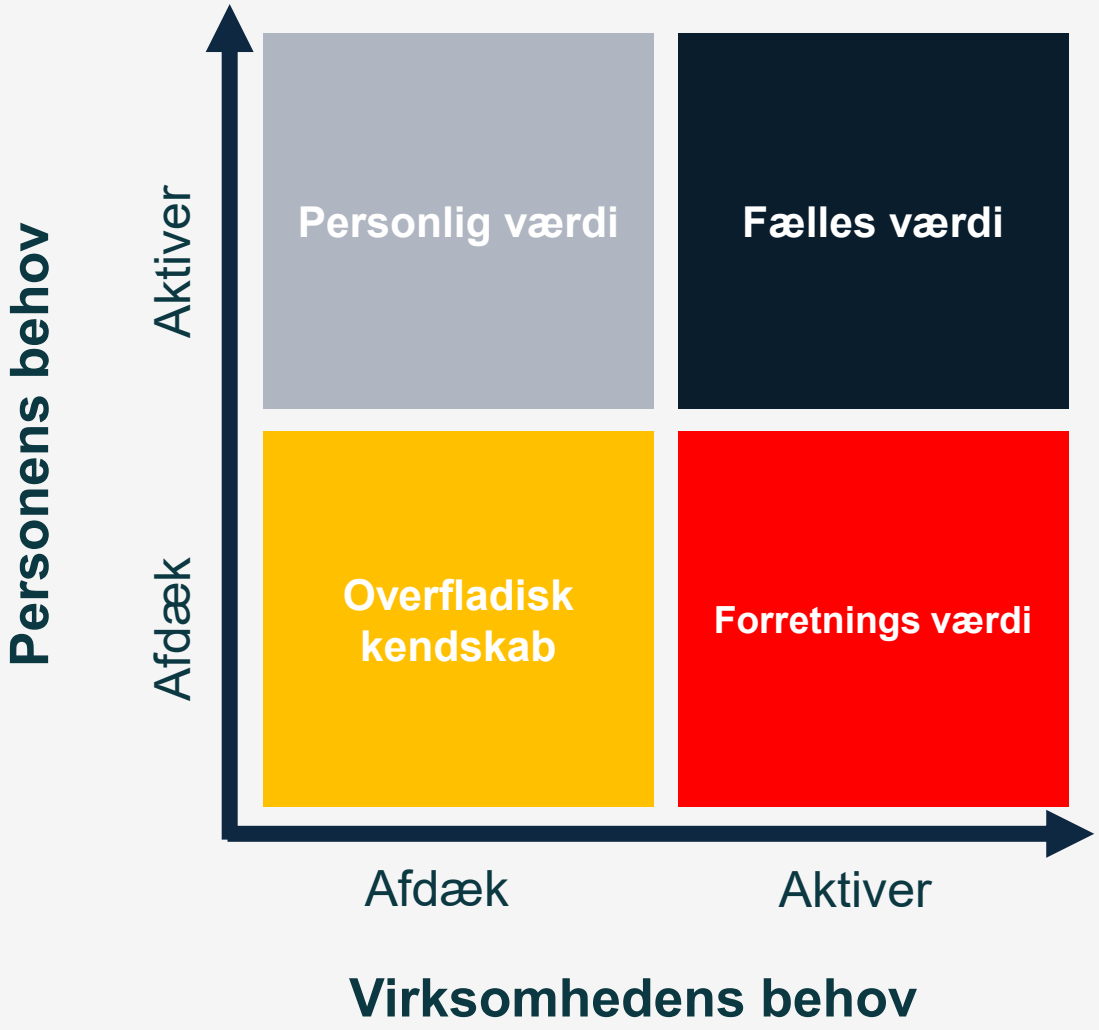
FFC300

→ Mange mister fart og fremdrift, fordi de sælger til dem, der ikke kan sige ja.

Købscentret



Fælles værdi



Den sunde pipeline har konsensus i købscenteret

K
Købscenter

00
x

U
Udfordring

x

V
værdi

x

K
Kontrol

=

V
Vundet

Vurdér dig selv
5 point: Fantastisk
1 point: Ikke kvalificeret

Vi skal lære kunden at købe, så vi skal sælge mindre

Bogstav	Betydning	Beskrivelse
K	**Købscenter**	Du skal kende dit købscenter, fra beslutningstager til influenter
U	**Udfordringer**	Hvad er købscentrets individuelle udfordringer, samt virksomhedens udfordringer
V	**Værdi**	Har købscentret nikket til din værdiskabelse, har du formået at dokumentere ROI / Værdi.
K	**Kontrol**	Har du mulighed for at præsentere dit oplæg til samarbejde for købscentret. Tør vi tage kontrollen i salgsprocessen.

🛠️ 5 Råd til stærkere eksekvering i B2B salget

1.Find de reelle beslutningstagere – tidligt
Brug tid på at kortlægge stakeholders og forstå deres rolle i beslutningsprocessen. Det sparer dig for spildte møder og døde spor.

2.Lær dine kunder at købe
Gør det let for kunden at sige ja – skab klarhed om proces, værdi og næste step. Du skal ikke presse – du skal facilitere.

3.Segmentér benhårdt – og prioriter
Ikke alle kunder er lige vigtige. Brug din tid der, hvor der er størst potentiale og momentum.

4.Sælg værdi – også i konservative brancher
Træn dig selv i at koble dine løsninger op på kundens forretningsmål og personlige agenda. Det er ikke nok at være dygtig – du skal være relevant.

5.Hold pipelinen sund og bevægelig
Kortere gennemløbstid, færre zombietilbud og mere fremdrift kommer, når du har kontrol med dine næste step og tør udfordre status quo.

Kom vi i mål

Vores ledestjerner

Fælles sprog

Værditilbud

Eksekveringskraft

Den sunde pipeline