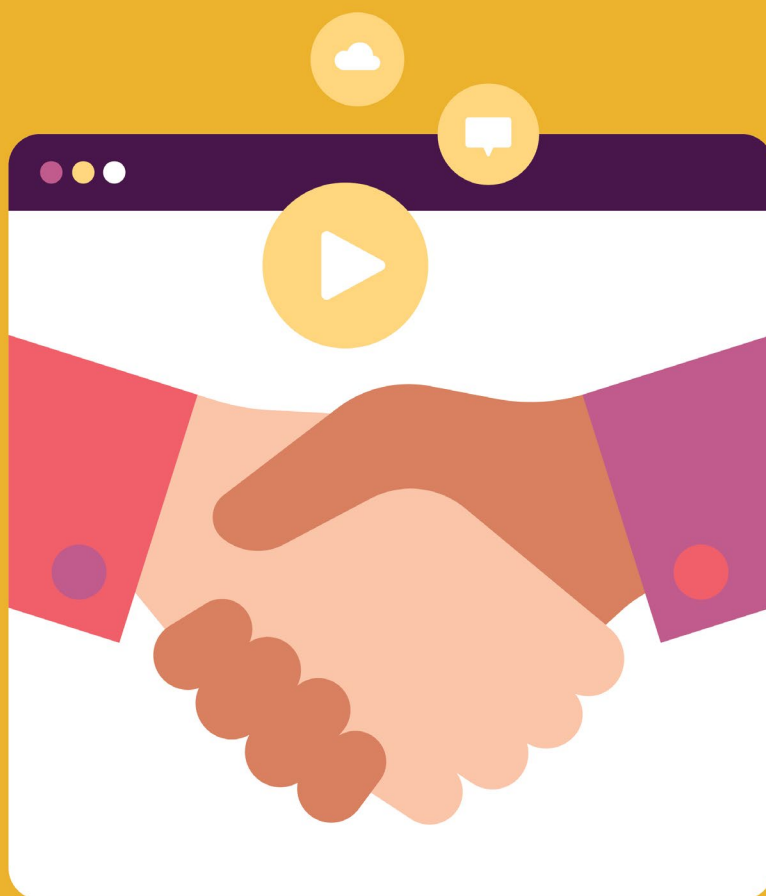


我们如何借助 Slack 进行销售

我们可全面利用 Slack 的各种功能与客户建立良好关系并发挥团队优势快速达成交易



 slack

目录

简介	3
通过全方位的入职培训为新团队成员取得成功做好准备	4
通过频道、工具和集成实现团队销售	5
通过 Slack Connect 将客户带入你的工作区	6
借助 Slack 的 Sales Cloud 应用更快达成交易	7
借助交易室和 workflows 管理审批	8
清楚了解销售管道中接下来会发生什么	9
通过自动化功能庆祝团队的胜利	10



简介

我们可全面利用 Slack 的各种功能与客户建立良好关系并发挥团队优势快速达成交易。

时间会扼杀一切交易。销售线索在管道中推进的时间越长，就越有可能半途而废。

缩短销售周期以及快速完成交易都需要团队的通力协作。但由于最近时期经济出现衰退，各个组织 — 从小型企业到科技公司 — 不得不利用既有资源做更多的事情，以便在不增员的情况下提高营收。研究和咨询公司 Gartner 建议：在接下来的一年里，**员工流动率会比正常情况高出 50% 到 75%，企业需要为此做好准备**。与此同时，商业咨询公司普华永道最近进行的一项脉动调查发现，95% 的企业高管认为，创新是经济低迷时期**维持增长的关键因素**。

财务紧缩可能会使实现目标变得困难。精明的销售主管必须走在环境变化的前面，重新评估当前的销售方式，并找到让团队赢得胜利的方法。

就拿数字总部来说，你可以在这个平台上进行对话，使用自动化功能并关联各种应用，尽享一体化的协作体验。无论你是想召集团队成员参加关于新客户的战略会话、就某项折扣得到批准，还是达成交易并签约，数字总部都可以充当完成这一切操作的沟通平台。

在 Slack，我们的平台是关联我们所做一切工作的中枢。受 **Slack 委托进行市场调研的 Forrester 公司** 的数据表明，通过使用数字总部进行销售，使我们的交易流程切实得到了明显改善：

- 成交数增加 **13%**
- 销售效率提升 **28%**
- 客户响应速度加快 **60%**

想知道我们是如何取得这些成绩的？我们召集了一批顶尖销售专家，带你了解他们如何从团队销售到使用自动化功能管理审批事宜，一步步在 Slack 中完成交易。



通过全方位的入职培训为新团队成员取得成功做好准备

Slack 不仅可以协助你的团队进行协作，而且还可以向新成员介绍团队文化和工作流程，以便他们了解关键的历史背景，让你完全摒弃没完没了的电子邮件消息列和互不关联的各种应用。

Slack 加拿大销售副总裁 **Tom Forgacs** 说道：“我们有一个机器人，它会根据新员工在入职流程中的进度向我发送提醒。如果他们遇到问题，我可以在我们的学习资源库中进行搜索，然后在公共频道中发布相关的文章，这样既能让他们了解我们共有知识的存储位置，或许还能帮到其他有相同问题的员工。”



#新员工-3-15
👤 35 | 🗨️ 1 | 欢迎加入公司!

 **张语婷** 上午 9:29
欢迎 3 月 15 日入职的新员工!

- 📞 **销售部**
 - 苏奕哲 - 客户主管 (旧金山)
 - 蒋海征 - 客户主管 (德拉瓦)
- 🔧 **工程部**
 - 杜子杰 - 助理工程师 (伊利诺伊)
 - 李慧杰 - 工程师 (伊利诺伊)
- 🚀 **营销部**
 - 魏辉宁 - 活动策划经理 (澳大利亚)
 - 裴琳 - 营销总监 (澳大利亚)
 - 朱秀雯 - 营销经理 (旧金山)

祝你上班第一天快乐!! 以下是你在第一周及之后取得成功所需了解的一切内容。你会了解到不同的资源、我们鼓舞人心的价值观、可加入的频道以及办公室活动等等! 这里是你奇妙旅程的起点, 期待看到你实现亮眼的工作成绩, 让你的职场生活更简单、更愉悦、更有效率!



通过频道、工具和集成实现团队销售

在开展团队销售时，我们非常倚重专用的客户频道。你可以将它当成一个让销售代表与法务、财务、产品、工程和营销部门的协作者相互沟通的地方。频道中的每个人都可以快速提出自己的策略和收集相关信息，并在必要时让执行销售主管参与进来。

我们的集成和自动化功能可确保每个人不错过任何细节，并且团队成员都能够按自己的意愿选择沟通方式，例如通过短信、音频、表情或[共享剪辑](#)进行交流，这比找到适合所有人的 30 分钟时间段来开会更加有效。

Slack 大企业高级客户主管 **Victoria Breidenthal** 就依靠这方面的敏捷性让她的副总裁了解了相关历史、人员参与情况和交易背景，然后再用一个剪辑进行跟进，详细说明后续的步骤。Breidenthal 说道：“我们没必要打 1 个小时的准备电话。我们都清楚主管的日程安排非常满，这种异步工作方式很好地增加了趣味性，而只靠发短信是做不到这一点的。”



通过 Slack Connect 将客户带入你的工作区

在交易的这个阶段，你可能会发现自己总是忙于回复那些希望得到实时响应的客户。在销售中，及时向客户提供信息至关重要。这个时候，**Slack Connect** 就派上用场了。你可以邀请组织外部的客户在专用的安全频道中使用你的工具和数据进行交流。

这是销售过程中关系最复杂的一个阶段，而 Slack 的独特设计就是为了帮助你取得成功。每个人都可以共享信息并快速做出决策，直到需要通知财务和法务部门在你全程使用的同一频道中处理达成交易的收尾工作。

“在 Slack 出现以前，如果你是依靠短信来维持客户关系的，那么交易就已经十拿九稳了。现如今，在 Slack 上联系客户成了新的黄金标准。原来要花上数小时甚至数天的工作现在几分钟就完成了，这就是协作的效果，非常有趣。”

Victoria Breidenthal
Slack 大企业高级客户主管



借助 Slack 的 Sales Cloud 应用更快达成交易

进入销售周期后面的阶段时,有时会出现零散无序的情况。如果你过去是通过电子邮件来管理交易的,想一下你有多少次被遗忘在消息列之外,又有多少次在无尽的回复消息列中挖掘信息。重要的信息稍不注意就很容易被遗漏,而当你将 **Sales Cloud 与 Slack 集成使用**时,就可以轻松避免这种情况。

借助 **Slack 的 Sales Cloud 应用**,销售代表可以在 Slack 中与 Salesforce 中的数据 and 记录进行交互,并自动将更改推送回 Salesforce。这就使得销售代表从销售的第一天起就能更具战略高度,因为他们可以通过已经用来协作的频道实时获得相关数据和交易的背景信息。这个应用还提供了更好的可见性,方便掌控全局。Slack 用户可以通过配置通知和提醒来掌握交易的进展情况,从而确保所有人步调一致,这样他们就可以加快工作进度并邀请正确的利益相关者加入以达成交易。

Forgacs 说道:“快速推进工作是关键。如果对话和审批能够在同一个地方进行,那将详细信息记录到 CRM 中就轻而易举了。”



借助交易室和 workflows 管理审批

你就快成功了。随着一个季度快要结束，客户也准备好签约了，你需要确保销售主管和财务部已经做好达成交易的准备。

在 Slack 中，我们创建了“交易室”，从中可使用 **工作流程**（企业中的任何人都可以创建低代码和无代码的自动化流程）来及时有序地提交审批文件。我们经常听到客户这样说，在交易的这个阶段，行动要疾如闪电，因此这个功能对于客户主管来说非常有用，便于他们与利益相关者 **进行快速音频抱团**，以清除各种障碍。

Breidenthal 说道：“我可以让交易链上的相关人员参与进来，在频道中围绕特定的交易抱团开会，尤其是涉及非标准情况。而且，如果有其他销售代表在数年后接手了这个客户，他们就可以追溯当时所做的工作和参与的人员。因此，现在每个人都对定价、法律方面的考虑因素以及我们可能共同做过的任何其他工作有了全面的了解。”



清楚了解销售管道中接下来会发生什么

在单个交易室内管理整个销售周期的一大好处是，销售主管可以持续参与其中并随时了解重要交易的进展情况。特别是在当今的经济环境下，能够获取最新数据并得出准确预测是保持交易顺畅的最重要因素之一。

“实时查看销售管道对我来说非常有用。有很多时候，明明自己需要信息，但却没有意识到这一点。我们的高级副总裁或美洲区主管或许会用一个问题提醒我，直到那一刻我才知道我需要对他们提出的具体问题有所准备。这些问题能够帮助我们在经营业务时提高可预见性。”

Tom Forgacs
Slack 加拿大销售副总裁

Slack 画板功能将于明年推出，届时销售代表可以捕捉经常在通话结束后就忘记的想法和后续行动。这是一个可共享的工件，任何人都可以引用，无论他们是否参加了会议。Slack 解决方案营销高级经理 **Yousaf Sajid** 说道：“画板提供了一个存储文件、客户注意事项和销售团队所依赖数据的地方，团队可以通过集成对画板进行自定义，以帮助团队高效工作。在 Dreamforce 2022 大会上宣布即将推出这款产品后，我们的客户表示，他们非常期待想要将它与常用的工具结合使用以提高工作效率，并更有策略地使用实时数据。”



通过自动化功能庆祝团队的胜利

开香槟庆祝：你赢得了客户并达成了交易。但工作并未就此结束。公开表扬客户团队的辛苦工作对于构建一个强大的内部文化至关重要，因为这种文化可以在未来带来更大、更好的交易。

在 Slack，我们会通过分享成功案例和表扬员工的影响力来重点宣传销售的艺术。在这一点上，由于我们依赖了自动化功能，因此任何成就或人员都不会被忽略。Forgacs说道：“作为销售主管，我最担心的问题之一就是无法见证一场胜利。我们的自动化流程会要求提供我们如何赢得交易的具体信息以及交易过程中的核心人物，它甚至会提示我们要准备礼物送人。通过这种方式来彼此祝贺和分享经验所得，真是既有趣味又充满人情味。”

以上就是在 Slack 达成交易的全过程。通过让每个人在数字总部这个平台上共同协作，销售代表能够将更多的宝贵时间投入在客户身上，每个人都无需在管理上花费更多心思，从而可将更多的时间用于建立稳固的关系并快速达成交易。

想要了解更多信息？请了解 Slack 如何[通过一个数字总部](#)将你的销售代表、工具和客户汇聚在一起。



关于 Slack

Slack 作为数字总部, 是你的同事、合作伙伴及客户利用各种系统协作的地方。Slack 通过频道和 Slack Connect 将团队和所需工具汇集在一起, 方便成员实现共同的目标、处理相关项目和流程, 从而打破了组织内外的沟通孤岛。数字总部突破了实体办公场所的限制, 让所有人员都可以灵活、高效地开展工作, 而且有了抱团和剪辑功能的加入, 工作的时间、地点和方式均可自行选择。此外, 数字总部还可以让所有人借助应用和 workflows 将常见任务自动化。在这个数字为先的时代, Slack 可让你的工作变得更简单、更愉悦且更富有成效。



以上信息仅供参考, 不得作为约束性承诺。请勿依赖这些信息做出购买决定。任何产品、特性或功能的开发、发布和时间安排等, 均由 Slack 自行决定, 并且可能会出现变更。