

Pidä huolta liideistä

Yhteydenotto potentialiselta kouluttautujalta tipahtaa sähköpostiin. Toimitko heti vai jätätkö homman myöhempään? Tällä valinnalla saattaa olla selkeä vaikutus siihen, kuinka monta yhteydenottoa pystyt muuntamaan ilmoittautumisiksi.



Kontaktoi nopeasti

Nopea toiminta on yksi tärkeimmistä asioista, kun puhutaan kiinnostuksen muuntamisesta ilmoittautumiseksi. Käyttäjäkyselymme mukaan jopa 66 % vastaajista odottaa saavansa vastauksen yhteydenottoonsa yhden päivän sisällä. Tämän vuoksi kannustamme reippaaseen toimintaan. Ei muuta kuin sähköposti auki tai luuri ylös! On todennäköistä, että ette ole ainoa taho, jota yhteydenottaja on kontaktoinut, mutta voit pitää huolta, että olette ensimmäinen, joka huomioi tämän henkilön.



Nosta luuri

Älä epäile soittaa, mikäli kyselijä on yhteydenotossaan antanut puhelinnumeron. Monet arvostavat henkilökohtaista kontaktia, jonka puhelinsoitto mahdollistaa. Puhelussa on myös usein helpompi selvittää, missä vaiheessa ostopäätösprosessia henkilö tai organisaatio on.



Muista seuranta

Vastasitko yhteydenoton lähettäjälle, muttet ole kuullut hänestä mitään pariin päivään? Seurannan tekeminen kannattaa. Lähetä sähköpostia tai soita ja tiedustele, mikä tilanne on. Ehkä seuraava koulutuspäivämäärä ei ole sopiva, mutta koulutukseen osallistuminen kiinnostaa silti. Tai ehkä koulutusta etsivä tarvitsee vielä lisätietoja tai pientä tönäisyä oikeaan suuntaan päätöksen tehdäkseen.

