



Mindmill Sales Playbook

INDUSTRIVIRKSOMHEDER

#1: Virksomhedsinteresse.....	2
Stakeholder: CEO.....	2
Stakeholder: Salgsdirektør / CSO.....	4
Stakeholder: Marketingdirektør / Marketingansvarlig / CMO.....	5
#2: Download.....	7
Stakeholder: Kontaktperson.....	7
#3: Event deltager.....	9
Stakeholder: Kontaktperson.....	9
#4: Nyansat C-level.....	11
Stakeholder: Kontaktperson.....	11

#1: Virksomhedsinteresse

Definition:

Når en virksomhed har vist interesse, oprettes en opportunity af marketing.
(Eksempelvis interaktion med annoncer eller besøg på website),

Her kender vi ikke hvilken stakeholder, der har interageret, så vi går i LinkedIn Sales Navigator og fokuserer på CEO, CSO/CCO eller Head of Marketing/CMO. Dvs. vi er pt. i prospecting mode og skal forsøge at etablere kontakt med virksomhedens kommercielle afdeling.

Brug 15 minutter på at researche virksomheden, organisationen og branchen. Sørg for at tilpasse beskeden, så den passer til dem.

Stakeholder: CEO

Step 1.1: LinkedIn Connection

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request med følgende besked:	Hej [NAVN] Håber der er plads i netværket. Bedste hilsner / [SÆLGER]

Step 1.2: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage Opfølgning – 7 dage senere	Hej igen [NAVN] Jeg hjælper til dagligt danske B2B virksomheder med at skabe bedre beslutningsgrundlag i forbindelse med digitalisering af deres salgs- og marketingaktiviteter. Har du tid til en kort intro, hvor jeg kan høre lidt om jer og så kan jeg vise dig, hvordan vi hjælper virksomheder til en øget salgspipeline. / [SÆLGER]

Step 1.3: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage	Har du haft mulighed for at se min tidligere besked?
Opfølgning – 7 dage senere	Fortsat god dag. / [SÆLGER]

Step 1.4: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 14 dage	Hej [NAVN], håber alt går godt hos dig.
Opfølgning – 14 dage senere	Jeg vil blot række ud en sidste gang for at høre, om det kunne give mening at tage en snak om jeres salgs- og marketingsetup. Hvis timingen ikke er rigtig, forstår jeg det selvfølgelig. / [SÆLGER]

Step 1.5: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Opkald med intro og opfølgning på connection	Spørg ind til: → om vedkommende kender til Mindmill → om deres nuværende kommercielle setup → om vi skal prøve at tage en kort introduktion.

Step 1.6: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Hvis de ikke tager telefonen:	Se step 1.5
Læg opkald ind til opfølgning 2 dage senere	

Stakeholder: Salgsdirektør / CSO / CCO**Step 2.1: LinkedIn connection**

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request med følgende besked:	Hej [NAVN] Håber der er plads i netværket. Bedste hilsner / [SÆLGER]

Step 2.2: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage Opfølgning – 7 dage senere	Hej igen [NAVN] Tak for at jeg må være en del af dit netværk. Jeg tænkte på, om vi skulle tage en kort snak. Jeg arbejder med at hjælpe salgschefer i B2B-virksomheder med at få endnu mere ud af deres salgsorganisation, både ved at skabe flere relevante dialoger i kernesegmentet og ved at gøre hele processen fra udvælgelse af target accounts til overlevering af leads til salg mere strømlinet. Det behøver ikke være et langt møde, bare en kort introduktion, hvor jeg kan høre lidt om jeres setup, og samtidig give et par konkrete eksempler på, hvordan vi hjælper andre med at opbygge en stærkere og mere forudsigelig pipeline. Har du tid til det en af dagene? / [SÆLGER]

Step 2.3: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage	Har du haft mulighed for at se min besked fra tidligere?

Opfølgning – 7 dage senere	Fortsat god dag. / [SÆLGER]
----------------------------	------------------------------------

Step 2.4: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 14 dage	Hej [NAVN], håber alt går godt hos dig.
Opfølgning – 14 dage senere	Jeg vil blot række ud en sidste gang for at høre, om det kunne give mening at tage en snak? Hvis timingen ikke er rigtig, forstår jeg det selvfølgelig.

Step 2.5: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Opkald med intro og opfølgning på connection	Spørg ind til: → om vedkommende kender til Mindmill → om deres nuværende salgssetup → om vi skal prøve at tage en kort introduktion.

Step 2.6: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Hvis de ikke tager telefonen:	Se step 2.5
Læg opkald ind til opfølgning 2 dage senere	

Stakeholder: Marketingdirektør / Marketingansvarlig / CMO**Step 3.1: LinkedIn connection**

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request med følgende besked:	Hej [NAVN] Håber der er plads i netværket

	Bedste hilsner / [SÆLGER]
--	------------------------------

Step 3.2: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage	Hej igen [NAVN]
Opfølgning – 7 dage senere	Jeg hjælper marketingansvarlige i B2B virksomheder med at gøre indsatsen målbar hele vejen frem til salget. Har du tid til en kort intro, hvor jeg kan høre lidt om jeres setup og dele vores tilgang? / [SÆLGER]

Step 3.3: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 7 dage	Jeg vil blot lige følge op på min forrige besked, hvis den skulle være gået tabt. Kunne det give mening, at vi tog en snak?
Opfølgning – 7 dage senere	Rigtig god dag til dig!

Step 3.4: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Læg en task ind til om 14 dage	Hej [NAVN], håber alt går godt hos dig
Opfølgning – 14 dage senere	Jeg rækker blot ud en sidste gang for at høre, om det kunne give mening at se, om vores tilgang kan hjælpe dig og dit team? Bedste hilsner, / [SÆLGER]

Step 3.5: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
-------	--------------------

Opkald med intro og opfølgning på connection	Spørg ind til: → om vedkommende kender til Mindmill → om deres nuværende marketingsetup → om vi skal prøve at tage en kort introduktion.
--	---

Step 3.6: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Hvis de ikke tager telefonen: Læg opkald ind til opfølgning 2 dage senere	Se step 3.5

#2: Download

Definition:

Når en person har udfyldt en formular for at modtage gated indhold som f.eks. vores B2B Framework brochure, opsamler vi fornavn, efternavn, e-mail, telefonnummer, virksomhed og stillingsbetegnelse – og kender dermed den kontaktperson, vi kan etablere kontakt med.

Tilpas beskeder og opkald til kontaktpersonens virksomhed og ansvar.

Stakeholder: Kontaktperson

Step 1.1: Email

Task:	Besked:
Send materiale Læg task ind til opfølgende mail om 7 dage	Hej [NAVN], Her er vores X [Eks. brochure] Sig endelig til hvis du har nogle spørgsmål, som jeg kan være behjælpelig med at besvare. Bedste hilsner

	[SÆLGER]
--	----------

Step 1.2: LinkedIn connection

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request:	Hej [NAVN], Jeg ville også bare lige connecte her. Håber der er plads i dit netværk Bedste hilsner [SÆLGER]

Step 1.3: Email

Task:	Besked:
Send opfølgende mail	Hej [NAVN], Jeg håber, at materialet kunne bruges. Har du tid til et møde en dag, hvor vi kan introducere hinanden og vores virksomheder? Så kunne du fortælle lidt om jer og jeg kunne dele lidt om det, som vi er gode til. Bedste hilsner [SÆLGER]

Step 2.1: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Opkald	Spørg ind til: → om vedkommende har haft mulighed for at kigge på materialet. → om vedkommende kender til Mindmill → om vi skal prøve at tage en kort session.

Step 2.2: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Hvis de ikke tager telefonen: Læg opkald ind til opfølgning 2 dage senere (3 opkaldsforsøg skal vi minimum lave)	Se <i>step 2.1</i>

#3: Event deltager

Definition:

Når en person har udfyldt en formular for at tilmelde sig et event eller webinar.

Vi opsamler fornavn, efternavn, email, telefonnummer, virksomhed og stillingsbetegnelse og kender dermed kontaktpersonen vi kan etablere kontakt med efter eventet.

Tilpas beskeder og opkald til kontaktpersonens virksomhed og ansvar.

Stakeholder: Kontaktperson**Step 1.1: Email**

Task:	Besked:
Send optagelse og slides Læg task ind til opfølgende mail om 7 dage	Hej [NAVN], Tak for din interesse i webinar. Du har en optagelse her: [LINK] Sig endelig til hvis du har nogle spørgsmål, som jeg kan være behjælpelig med at besvare. Bedste hilsner

	[SÆLGER]
--	----------

Step 1.2: LinkedIn connection

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request:	Hej [NAVN], Jeg ville også bare lige connecte her - har du modtaget webinar optagelsen pr. mail? Håber der er plads i dit netværk Bedste hilsner [SÆLGER]

Step 1.3: Email

Task:	Besked:
Send opfølgende mail til webinar	Hej [NAVN] Jeg håber, webinarret var brugbart og gav lidt inspiration til jeres setup. Har du tid til et møde en dag, hvor vi kan hilse på hinanden og dele lidt om vores virksomheder? Du kan fortælle lidt om jer, og jeg kan give et indblik i det, vi er særligt gode til. Bedste hilsner [SÆLGER]

Step 1.4: LinkedIn besked

Task:	Besked:
Send besked på LinkedIn	Hej [NAVN] Jeg håber, at webinarret var brugbart og gav lidt inspiration til jeres setup. Har du tid til et møde en dag, hvor vi kan hilse på hinanden og dele lidt om vores virksomheder?

	/ [SÆLGER]
--	------------

Step 2.1: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Opkald	Spørg ind til, hvad vedkommende synes om eventet, og om det var relevant for virksomheden. Læg op til fysisk møde

Step 2.2: Opkald

Task:	Agenda til opkald:
Hvis de ikke tager telefonen: Læg opkald ind til opfølgning 2 dage senere (3 opkaldsforsøg skal vi minimum lave)	Se step 2.1

#4: Nyansat C-level

Definition:

Når en beslutningstager i en af vores target accounts tiltræder en ny rolle i virksomheden – fx som nyansat eller internt forfremmet – er det en oplagt mulighed for at tage kontakt. Personen er ofte åben for nye input og ønsker at sætte retning i sit nye ansvar. Det giver en naturlig anledning til dialog om, hvordan vi kan skabe værdi i den nye kontekst.

Relevante nyansættelser hos vores target accounts er C-levels inden for salg, marketing eller det kommercielle generelt.

Tilpas beskeder og opkald til kontaktpersonens virksomhed og ansvar.

Stakeholder: Kontaktperson

Step 1.1: LinkedIn connection

Task:	Besked:
Find vedkommende på LinkedIn og send en connection request med følgende besked:	Hej [NAVN], stort tillykke med det nye job. [VIRKSOMHED] er spændende, og jeg ser frem til at følge, hvor fokusområdet kommer til at ligge. / [SÆLGER]

Step 1.2: LinkedIn besked

Task:	Besked
Læg en task ind til om 14 dage Opfølgning – 14 dage senere	Hej igen [NAVN], Jeg har sparret med mange virksomheder omkring hvordan de bedst muligt får sat det rigtige markedsfokus. Det kunne være spændende at høre dine planer for [VIRKSOMHED] Har du tid til en snak en dag, hvor vi kan dele erfaringer? Bedste hilsner [SÆLGER]