

# 两全其美

在混合式销售中实现平衡

MERCURI  
international

## 自2020年3月以来，销售界发生了翻天覆地的变化

销售经历了重大的变化并迅速发展。在疫情之前，线上拜访几乎是不可想象的，但现在它们已经成为销售人员和客户间交流的常态。

麦古利国际最近对德国、比利时、荷兰、卢森堡、芬兰、法国、意大利、瑞典和英国的公司进行了一项调查，以正确了解他们是如何从面对面拜访到线上拜访直至过渡到我们当前的混合模式——以及对他们销售的影响。

### 这里是一些重要的发现

>89%

公司

在2020年因新冠疫情导致的停摆影响到销售

171%

增加

通过Zoom和微软Teams等方式进行“数字化拜访”



>77%

全球和重要客户

对线上客户拜访的接受度很高...

38%

非重要客户

对线上客户拜访的接受度很高...



>4x

客户拜访

线上模式相较于面对面方式，有可能最大限度的提高效率



53%

客户拜访

通过混合模式实现提高效率后获得收益

49%

认为

线上拜访的最大挑战是非语言交流方面的互动限制



97.2  
吨

碳排放

可以被减少（每人/每年）仅只要把20%的拜访转变为线上模式

## 那么，销售的未来是线上还是面对面呢？

两者兼而有之：一种既重视面对面的互动，又能充分利用数字世界效率优势的混合模式。**最好的销售团队将是那些同时具备这两方面能力的人。**



麦古利国际每年都为全球50多个国家的企业提供卓越的销售服务。我们为本地和全球的客户定制化的解决方案和行业专业知识。我们通过发展您的员工来增长您的业务，提供工具和流程来解决任何销售挑战。

想要了解更多信息，请访问 [mercuri.cn](http://mercuri.cn)