

# 深入了解 基于价值的销售

在价值上竞争 - 而不是价格。

MERCURI  
international

## 与VBS相关的数字

您需要现在就考虑基于价值的销售方法的 8 个原因。



### 85%

的管理者认为以客户价值为导向对于在未来保持竞争力至关重要

### 75%

的管理者相信积极主动和倾听客户的声音是他们在未来 3 年取得成功的关键



### 38%

的管理者认为他们的企业部分或完全缺乏创造客户价值所需的技能



### 7 位

平均人数这是一个拥有 100-500 名员工规模的企业中，参与大多数购买决策的平均人数



### 80%

的买方购买过程现在以数字化的方式完成



### 102 天

平均时间长度从商机转化到订单所需时间

### 17%

的时间买方实际花在与潜在供应商会面上的时间



### 87%

的高增长企业采用基于价值的销售方法



资料来源:

"The Future State of Sales" - Mercuri International, 2021

"The Future of B2B Buying Journey" - Gartner, 2021

"Smart Content" - IDC, 2022

"B2B Sales Benchmark Research" - Salesforce, 2020

"Research Study" - ValueSelling Associates, 2021

## 这对未来的销售意味着什么？

正如沃伦·巴菲特曾经说过的，“价格是你付出的，价值是你得到的。”

所以也许是时候问自己一个简单的问题：

“客户真正需要的是什么？”

然后就卖给他们什么。



麦古利国际每年在50多个国家帮助客户实现卓越的销售。我们通过定制解决方案和行业专业知识为本地和全球客户提供服务。我们通过帮助员工成长增加利润，提供工具和流程来应对任何销售挑战。

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