

Det verkliga problemet: brist på insikter och brist på plan

De flesta bolag vet vad kunderna köper – men inte vad de **skulle kunna** köpa. För att växa Share of Wallet krävs tre saker: sikt, insikt och systematik.

1. Sikt – vilka kunder spelar störst roll?

Starta med en enkel fråga: Vilka 10 kunder skulle göra störst skillnad om vi ökade vår andel med 5–10 procentenheter?

Det är oftast samma kunder som redan står för en majoritet av volymen, men där gapet mellan faktisk affär och möjlig affär fortfarande är stort.

2. Insikt – vad hindrar oss idag?

Att växa i befintliga kunder handlar sällan om "mer aktivitet".

Frågan är: Är hindret relation, erbjudande, struktur eller fokus?

Ofta är det:

- För få kontaktytor
- Är vi på rätt nivå, ex vi var en strategisk taktisk partner, våra produkter i dag är standard
- Ett erbjudande som inte är tillräckligt brett eller tydligt
- Otydlig prioritering i säljorganisationen. Orsak och verkan (KARMA) Talar vi med samma kunder om samma produkter och tjänster. Vilka personer borde vi tala med, vilka förändringar vill vi göra, vilket resultat uppnår vi då (orsak verkan)
- Brist på data om kundens totala behov

När ledningen saknar en tydlig diagnosticering, styr säljarna på magkänsla – och magkänsla skapar inte systematisk tillväxt.

3. Systematik – har vi en plan?

Den kanske viktigaste frågan: Har vi en medveten plan för att växa i dessa kunders plånbok?

En robust Share of Wallet-plan innehåller:

- Tydlig top-kundlista baserad på potential (inte bara historik)
- Gap-analys per kund
- Prioriterade aktiviteter och paketerade erbjudanden
- Veckovisa beslut och uppföljning
- Gemensamma mål mellan sälj, leverans och ledning

Tre frågor till styrelsemötet

Här är tre frågor att ta med till följande styrelsemöte:

1. Vilka 10 kunder skulle göra störst skillnad om vi ökade er andel där med 5–10 procentenheter?
2. Vad hindrar er idag – relation, erbjudande, struktur eller fokus?
3. Har ni en medveten och konkret plan för att växa i dessa kunders plånbok?

Vill du ta ett kort möte kring resultatet av dessa insikter eller utforska hur Sellmasters modell att arbeta med Share of Wallet skulle kunna påverka din försäljning, era leveranser och ert TB? Tveka inte att kontakta mig så tittar vi på möjliga vägar framåt.