

APERÇU DU SECTEUR DE LA VENTE HYBRIDE

COMMENT LES ENTREPRISES GÈRENT-ELLES RÉELLEMENT LE PASSAGE À LA VENTE HYBRIDE ?

Basé sur une étude approfondie auprès de plus de 800 entreprises du Benelux, de Finlande, de France, d'Italie, de Suède, du Royaume-Uni et d'Allemagne, nous avons établi un portrait fascinant de ce secteur en transition.

Les responsables d'entreprise se sont longtemps interrogés sur le sens et l'objectif de tant de visites sur place chez leurs clients, mais il existe aujourd'hui des méthodes efficaces et concrètes qui donnent des résultats probants dans le business.

820

entreprises étudiées afin de dresser cet aperçu de l'industrie

44%

moins de visites sur place en 2021 par rapport à 2019

137%

augmentation des visites en ligne

103%

le dépassement des objectifs de vente au cours de la même période

24%

l'augmentation potentielle du nombre total de visites rendue possible par la combinaison des visites sur place et en ligne

36%

considèrent les compétences telles que la vente à distance (lors du recrutement) comme la clé du succès

19%

des vendeurs parcourent plus de 40 000 km par an, ce qui se traduit par 40 jours de travail en moins

34%

des entreprises ont calculé et planifié différemment les visites sur site et en ligne

79%

des entreprises n'ont pas encore défini de spécifications (telles que le nombre ou la qualité) relatives aux visites en ligne

35%

des visites sur place peuvent être remplacées par des visites en ligne sans perte notable de qualité

L'avenir de la vente est clairement hybride, puisque l'effet de levier des visites en ligne sur la capacité de vente est quatre fois plus élevé. Il n'y aura pas de retour au modèle de vente traditionnel, mais la gestion de la transition sera cruciale pour la réussite future des entreprises.



Mercuri International est l'expert de la formation à la vente, qui aide les entreprises dans plus de 50 pays. Notre formation s'articule autour des besoins spécifiques d'une entreprise, tandis que nos consultants sur le terrain veillent à ce que les compétences acquises en situation réelle soient mises en œuvre de manière efficace.

Nous apportons à vos collaborateurs le soutien et l'accompagnement dont ils ont besoin pour se développer - et garantissons à votre entreprise une croissance durable.